HOUSE OF COMMONS
CANADA

CROSSING THE ATLANTIC: EXPANDING THE ECONOMIC RELATIONSHIP BETWEEN CANADA AND EUROPE

Report of the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade

Report of the Sub-Committee on International Trade, Trade Disputes and Investment

Bill Graham, M.P.
Chair

Mac Harb, M.P.
Chair of the Sub-Committee

June 2001

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs in whole or in part, must be obtained from their authors.

Also available on the Parliamentary Internet Parlementaire: http://www.parl.gc.ca

Available from Public Works and Government Services Canada — Publishing, Ottawa, Canada K1A 0S9

102-00416/

CROSSING THE ATLANTIC: EXPANDING THE ECONOMIC RELATIONSHIP BETWEEN CANADA AND EUROPE

Report of the Standing Committee on
Foreign Affairs and International Trade

Report of the Sub-Committee on
International Trade, Trade Disputes and Investment

Bill Graham, M.P.
Chair

Mac Harb, M.P.
Chair of the Sub-Committee

June 2001

STANDING COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

CHAIR

Bill Graham

VICE-CHAIRS

Colleen Beaumier

Monte Solberg

MEMBERS

Jean Augustine
Hon. George Baker
Bill Casey
Rick Casson
John Harvard
Stan Keyes
Francine Lalonde
Hon. Diane Marleau
Keith Martin
Deepak Obhrai
Pat O'Brien
Pierre Paquette
Denis Paradis
Bernard Patry
Svend Robinson

CLERK OF THE COMMITTEE

Marie Danielle Vachon

FROM THE RESEARCH BRANCH OF THE LIBRARY OF PARLIAMENT

James Lee
John Wright

SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL TRADE, TRADE DISPUTES AND INVESTMENT

CHAIR

Mac Harb

MEMBERS

Bill Casey
Rick Casson
Mark Eyking
Pat O'Brien
Pierre Paquette
Svend Robinson
Bob Speller
Tony Valeri

OTHER MEMBERS OF PARLIAMENT PARTICIPATING IN THIS STUDY

Sarkis Assadourian
André Bachand
Bill Blaikie
Sarmite Bulte
Murray Calder
Gary Lunn
Richard Marceau
Deepak Obhrai
Benoît Sauvageau
Alex Shepherd

CLERK OF THE SUB-COMMITTEE

Marie Danielle Vachon

FROM THE RESEARCH BRANCH OF THE LIBRARY OF PARLIAMENT

Peter Berg
Blayne Haggart

THE STANDING COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

has the honour to present its

FIFTH REPORT

In accordance with its mandate under Standing Order 108(1), your Committee established a Sub-Committee and assigned it the responsibility of examining issues of Canada's economic relations with Europe.

The Sub-Committee submitted its Second Report to the Committee.

Your Committee adopted the report, which reads as follows:

CHAIR'S FOREWORD

It has become increasingly clear to the members of the International Trade Sub-Committee that economic relations between Canada and Europe are in dire need of a boost. On both sides of the Atlantic, trade has become more and more regional in nature, with Canada devoting an ever-growing share of its exports (87% in 2000) to the United States and intra-European Union (EU) trade now accounting for over 70% of member countries' exports. As a consequence, the EU's share of total Canadian exports has declined over the years.

Europe, however, represents the world's second largest economy whose long-term potential looks promising given the economic integration now occurring there. As our report clearly suggests, we ignore this potential at our peril. The key question then becomes, how can we turn the existing situation around and capture what is really a golden opportunity for both sides to expand trade and investment? This report offers what we believe is a useful blueprint for growing the bilateral relationship.

Most helpful would be a free trade agreement with Europe. Such a bold step would, overnight, alter the psychology of businesses on either side of the ocean to create interest in each other's markets. We urge the federal government to quickly complete free-trade negotiations with the European Free Trade Association (Switzerland, Norway, Iceland, Liechtenstein) as well as the necessary steps to launch similar negotiations with the EU.

Second, it is our view that the Government of Canada needs to give greater weighting to Europe in its trade and investment promotion. More resources should be given to day-to-day operations, a high-profile Team Canada trade and investment mission to Europe should be launched, and a national strategy established to promote foreign investment in Canada.

Finally, the Sub-Committee's productive meetings at the World Trade Organization (WTO) in Geneva have reinforced, in our minds, the urgency of a new round of multilateral trade liberalization negotiations. The launch of a new round in November would enable Canada to deal with important EU trade issues at the global level. In addition, we have come to the conclusion that the WTO should improve both its decision-making processes and dispute-resolution mechanism. Regarding the latter, the Canadian experience with WTO decisions shows that the international community needs to find a way to avoid both non-compliance with such decisions and the costly retaliation that can accompany them.

Our work would not have been possible without the excellent cooperation and insight of the private-sector witnesses and government officials who appeared before the Sub-Committee, both in Ottawa and in Europe. A special thanks goes out to the

Canadian ambassadors, and their thoughtful and capable employees, in each of the countries visited. The Sub-Committee was also extremely well served by its competent staff, including our clerk, Marie Danielle Vachon and the research team of Peter Berg and Blayne Haggart. To all these we express our appreciation.

Mac Harb
Sub-Committee Chair

TABLE OF CONTENTS

EXECUTIVE SUMMARY xi

ASSIGNING GREATER PRIORITY TO EUROPE xi

KEY CHALLENGES TO BROADENING TRADE AND INVESTMENT WITH EUROPE xi

A. Rectifying Image Problems xi

B. Promoting Trade and Investment with Europe xii

C. Achieving Free Trade with Europe xiii

D. Making Progress at the WTO xiii

E. Strengthening Official Transatlantic Links xiv

F. Lowering European Trade Barriers xiv

G. Dealing with EU Enlargement xv

RECOMMENDATIONS xvii

INTRODUCTION 1

PART I: CURRENT TRANSATLANTIC ECONOMIC TIES 7

A. Trade 7

B. Investment 12

PART II: KEY CHALLENGES TO BROADENING TRADE AND INVESTMENT WITH EUROPE 17

A. Rectifying Image Problems 17

1. Enhancing the Image of Canada in Europe 17

2. Canada's Image of the EU 19

B. Promoting Trade and Investment with Europe 20

1. The Need for More Resources 20

2. Encouraging Exports 22

3. Promoting Investment 23

C. Achieving Free Trade with Europe 25
1. Canada-EU 25
2. Canada-EFTA 29
D. Making Progress at the WTO 31
1. The Prospects for a New Round 31
2. Other WTO Concerns 33
E. Strengthening Official Transatlantic Links 34
1. European Union-Canada Trade Initiative (ECTI) 35
2. Canada-Europe Round Table for Business (CERT) 36
3. Crossing the Pond 37
4. Other Links 38
F. Lowering European Trade Barriers 38
1. Barriers to Agricultural Trade 40
(a) Common Agricultural Policy 40
(b) Food Safety 43
(i) Example 1: Canola 44
(ii) Example 2: Beef Hormones 47
2. Market Access Issues 48
(a) Wine 48
(b) Softwood Lumber (Pinewood Nematode) 49
G. Dealing with EU Enlargement 50

A FINAL WORD 53

APPENDIX A: LIST OF WITNESSES 55

REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE 65

MINUTES OF PROCEEDINGS 67

EXECUTIVE SUMMARY

ASSIGNING GREATER PRIORITY TO EUROPE

When Canadians reflect on the economic relationships that Canada enjoys with various countries and regions of the world, our gaze usually drifts toward our large trade and investment links with the United States. Europe, in contrast, remains somewhat of a mystery to Canadians, even though the European Union (EU) is our second largest trade and investment partner and the world's second largest economic power. Apart from tourist and cultural connections with the continent, few Canadians are generally aware of the EU's increasing economic importance. Typically, what is etched in the minds of the Canadian public are the long-standing transatlantic squabbles over fish (the so-called "fish war" between Canada and Spain), agricultural subsidies, genetically modified products, textiles, wine and other commodities.

These quantitatively minor (though individually important) disputes obscure the reality that Europe's sizeable market and potential are worth exploring. However, this large and sophisticated market has largely been neglected by the Canadian business community, which has primarily focused on the United States. While Europe remains Canada's primary export destination after the U.S., both the EU's share of total Canadian exports of both goods and services and Canada's share of EU imports (apart from intra-EU trade) have been declining. On the other hand, foreign direct investment has become the most dynamic element of the transatlantic economic relationship.

While it would be a mistake to abandon the lucrative U.S. market for the EU, it is still worthwhile for both business and government to remember this large market "across the pond." The Sub-Committee is requesting:

- **the assignment of considerably higher priority to Europe by the Government of Canada.**

KEY CHALLENGES TO BROADENING TRADE AND INVESTMENT WITH EUROPE

A. Rectifying Image Problems

Canada continues to suffer from Europeans' outdated image of Canada and its economy. While Europeans have an overwhelmingly favourable opinion of Canada, our image abroad has tended to revolve around this country's physical beauty and an ongoing perception within Europe that the Canadian economy is still overwhelmingly dependent on natural resources. Yet the reality is that approximately 70% of Canada's exports are now industrial products of one type or another.

The stereotypical image that is held across the Atlantic is impeding the promotion of Canadian trade opportunities within EU countries, as well as the attraction of European investment in Canada.

Likewise, Canadian companies continue to rely on an outdated image of the EU as "Fortress Europe." While the EU is a serious market in which to work, many misperceptions about current market conditions and policy developments in Europe continue to exist. There is a role for government to help communicate an accurate image of both the Canadian and EU markets. The Sub-Committee is calling for:

- **more effective promotion, within Europe, of the shift in Canada's economy towards knowledge-based industries.**

- **a reorientation of tourism promotion campaigns in Europe to place greater emphasis on the new Canadian economic reality.**

- **provision of accurate and timely information on Europe to Canadian businesses.**

B. Promoting Trade and Investment with Europe

Since the mid-1990s, the Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) has seen its International Business Development budget for Europe decline from $5.4 million in 1994-1995 to $1.9 million in 2000-2001, and that of the Program for Export Market Development from $1.7 million to $1.0 million. These cutbacks have led to a significant drop in the levels of direct trade and investment promotion undertaken by DFAIT, at a time when the demand for departmental assistance has skyrocketed. It has become increasingly clear that the mismatch between the need for greater trade and investment promotion (especially in critical areas such as participation in European trade fairs), and the Department's resources, is influencing the effectiveness of the federal government's promotional efforts in Europe. The Sub-Committee also notes a number of other concerns brought to our attention regarding current federal attempts to boost bilateral trade and investment, including the need for a national strategy on attracting foreign investment. The Sub-Committee is asking for:

- **an increase in the federal government's trade and investment promotion budget in Europe.**

- **greater expenditure of resources at home to prepare small- and medium-sized enterprises for the demanding EU market.**

- **The establishment of a national strategy (i.e., federal government, provinces and territories, private sector) to promote foreign investment in Canada.**

- **a Team Canada trade and investment mission to Europe.**

C. Achieving Free Trade With Europe

It is safe to say that at the official level, the transatlantic relationship between Canada and Europe is in dire need of a boost. A free trade agreement with the EU, a long-held interest of Canada, would be a tangible way of altering the psychology of Canadian businesses to get them to look across the Atlantic for business opportunities. While the EU has traditionally been skeptical of such a deal, the EU Trade Commissioner has stated the EU would consider a business case for such an agreement. Canada is presently conducting a study on the impacts of tariff elimination.

Canada is also in the midst of negotiating a free trade agreement with the European Free Trade Association, although it has been held up over the treatment of shipbuilding. Such a deal could serve as an important entry point in the continuing quest for a free trade arrangement with the EU. The Sub-Committee is seeking:

- **a rapid development of a Canadian business case for a free trade agreement with the EU and the promotion in Europe of its findings**.

- **the early conclusion of a free trade deal with the European Free Trade Association (Switzerland, Norway, Iceland, Liechtenstein)**.

D. Making Progress at the WTO

The upcoming World Trade Organization (WTO) talks in Qatar (November) will be an important opportunity for Canada to deal with a number of EU trade concerns in a multilateral context. While it is not yet clear whether there will be a new round of negotiations and there remain obstacles to overcome, it is in Canada's interest to work toward the successful launching of a new round, as well as to make progress toward reforming the WTO and other trade-related organizations to make them more effective and efficient. The Sub-Committee is requesting:

- **an acceleration of Canadian efforts to find the necessary WTO consensus to launch a new round of multilateral trade liberalization.**

- **the adoption of more efficient decision-making within the WTO.**

- **a major review of the relevance of the global network of trade and international development institutions.**

- **an assessment of alternatives to the current WTO dispute-resolution mechanism so as to deal with non-compliance with decisions and other concerns.**

E. Strengthening Official Transatlantic Links

Over the years, a number of attempts have been made to enhance bilateral economic cooperation. The most recent variant of these efforts is the December 1998 EU-Canada Trade Initiative (ECTI), which set a limited number of objectives aimed at improving market access and transatlantic economic cooperation. While generally lauded as an improvement over past bilateral initiatives, its success in realizing substantive short-term results has been limited; as currently envisaged, it is a far cry from a comprehensive free trade agreement. Other initiatives, such as the Canada-Europe Round Table for Business (CERT) and the Crossing the Pond initiative, could potentially provide a valuable way to improve Canada-EU economic relations. The Sub-Committee is calling for:

- **a redoubling of efforts to broaden the official Canada-EU bilateral relationship**.

- **more government support for the Canada-Europe Round Table For Business, which could serve as an effective pressure point to advance the bilateral economic relationship**.

F. Lowering European Trade Barriers

While the overall relationship is good, trade relations between Canada and Europe continues to be hampered by a number of long-standing irritants and disputes, affecting Canadian agricultural exports in general, wines, softwood lumber, fish and seafood, beef produced with growth hormones, wheat, and genetically modified organisms (GMOs). Many of these issues have remained unresolved over long periods of time, despite the expenditure of substantial effort to arrive at mutually acceptable solutions.

Needless to say, achieving progress in reducing trade barriers would be a welcome development. However, in many areas, such as those related to food safety (which includes GMOs and beef hormones), there is at present a lack of political will in the EU to address substantive trade concerns. While progress in reforming the EU's Common Agricultural Policy (CAP), which provides large production subsidies to farmers, remains slow, pressures such as EU enlargement, internal cleavages over the cost of the CAP, and multilateral pressure will likely eventually force a restructuring of trade-distorting farm subsidies. The Sub-Committee is asking for:

- **major reductions in trade-distorting EU agricultural subsidies.**

- **an international accord dealing with genetically modified products.**

- **enhanced cooperation between the EU and Canada on regulatory policy in the areas of health, safety, and the environment, as well as a sharing of the Canadian regulatory experience with Europeans.**

- **the development of a common understanding with the EU on the meaning and application on the precautionary approach to regulation.**

G. Dealing With EU Enlargement

Potential EU enlargement to include Central and Eastern European countries presents both challenges and opportunities for Canada. EU enlargement could lead to a diversion of trade away from Canada as the traditional bilateral access that we have enjoyed is eliminated. Should a net diminution of access to the European market for Canadian goods and services occur as a result of eventual EU expansion, Canada may opt to seek compensation from the EU through existing WTO channels. On the other hand, an expansion in the EU's membership could also provide business opportunities for Canadian producers of certain products. Because the bound tariff rates of the EU's Common External Tariff are often lower than the levels at which the new entrants are bound, accession to the EU could enhance market access for Canada's companies in certain product lines. The Sub-Committee is seeking:

- **an assessment of the potential economic effects on Canada of EU enlargement, and the development of a strategy to deal with this upcoming boost in EU membership.**

RECOMMENDATIONS

INTRODUCTION

Recommendation 1:

That the Government of Canada significantly elevate Europe's status in its global trade and investment list of priority regions. A concerted and effective initiative to augment our trade and investment with the countries comprising Europe and to deal more effectively with existing bilateral trade barriers and irritants is required as soon as possible.

RECTIFYING IMAGE PROBLEMS

Recommendation 2:

That the federal government, through the use of an effective information campaign, undertake a more concerted effort to communicate directly and effectively to European decision-makers that rapid change in the structure of the Canadian economy has occurred. Europeans need to be informed that Canada has now evolved from being primarily a resource-based economy to one that encompasses many modern, knowledge-based industries.

Recommendation 3:

That this revamped "rebranding" strategy, designed to reposition Canada's image abroad as a world leader in the new economy, make greater use of the resources of European companies having successful Canadian operations; Canadian firms with sizeable presence in Europe; incoming visits by journalists, especially those representing specialized newspapers and journals; student exchanges; images of the new Canadian reality displayed prominently at Canadian airports; and the Canadian flag.

Recommendation 4:

That, in collaboration with the provinces, Canadian tourism promotion campaigns in Europe be reassessed and modified, where applicable, to include information on the rapid transformation that has occurred in Canada's economic structure and the lifestyle and high quality of life that

Canadian knowledge workers enjoy. Greater targeting of Canada's cities as business and tourist destinations should be considered.

Recommendation 5:

That the federal government review the needs of Canadian business, especially those of small- and medium-sized firms, for accurate and up-to-date information about individual European country markets as well as the policies and practices of the integrated European Union. Remedial steps should be taken to respond to information deficiencies.

PROMOTING TRADE AND INVESTMENT WITH EUROPE

Recommendation 6:

That the federal government provide a boost to DFAIT's direct trade and investment promotion budget in Europe. These increased resources should be targeted towards expanding Canadian involvement in European trade fairs, thereby enhancing Canada's image and presence within the European business community, and to a broader, more extensive search for additional investment throughout Europe.

Recommendation 7:

That the Government of Canada rededicate itself at home to generating interest on the part of small- and medium-sized Canadian companies in participating in European markets, more adequately preparing "new to Europe" firms for European export opportunities, and following up on these corporations once they are established overseas. More funds and personnel should be allocated to meet these objectives.

Recommendation 8:

That the federal government review and modify its export promotion activities and resources to ensure that complementarity between its activities and those of the provinces is achieved, that closer links with Canadian business organizations are forged, and that adequate recruitment of foreign officers with the necessary private sector skills to help open up European markets to Canadian firms is undertaken.

Recommendation 9:

That an Investment Team Canada, integrating the resources of relevant federal departments and agencies, other governments in Canada, and the private sector, and equipped with a mandate to promote foreign investment in Canada, be established as soon as is feasible. A national strategy to attract investment from Europe and elsewhere should be developed with an eye to removing existing overlap and duplication between the various levels of government. As part of this strategy, emphasis should also be placed on encouraging and facilitating reinvestment once foreign companies have been established in Canada.

Recommendation 10:

That the federal government make every possible effort to ensure that Europe be reinstated as a priority destination for future Team Canada missions, and that both trade and investment promotion are designated as key objectives for such missions.

ACHIEVING FREE TRADE WITH EUROPE

Recommendation 11:

That the Government of Canada rapidly develop a business case for a free trade agreement with the EU and undertake an aggressive campaign both in Canada and in Europe to promote its findings to key decision-makers. In this promotional campaign, every effort should be made to seek out and utilize champions of transatlantic free trade.

Recommendation 12:

That the federal government rededicate itself to concluding a "first generation" free trade agreement with EFTA as soon as possible and then enter into further negotiation so as to finalize a broader "second generation" accord by the end of December 2002.

MAKING PROGRESS AT THE WTO

Recommendation 13:

That the Government of Canada accelerate efforts to seek consensus, both within the Quad group of countries and between developed and

developing countries, on a broadly based but manageable WTO negotiating agenda for the next round of multilateral trade liberalization.

Recommendation 14:

That Canada, in conjunction with like-minded countries such as those represented by the EU, encourage World Trade Organization members to create a more efficient decision-making procedure within the WTO while respecting individual countries' sovereignty, the need for transparency, and the need for consensus building within the institution.

Recommendation 15:

That Canada aggressively begin a global campaign to launch an in-depth examination of the world's trade and development organizations, with a view to fashioning a more effective, cohesive, and efficient network of global institutions. Where institutions have outlived their usefulness, they should be dismantled.

Recommendation 16:

That the Government of Canada encourage WTO member states to undertake an extensive examination of alternatives to the existing dispute settlement mechanism to render it more effective. Such issues as the need for time limits on WTO compliance and the usefulness of giving greater priority to compensation as opposed to retaliation as a form of settlement should be given serious consideration.

STRENGTHENING OFFICIAL TRANSATLANTIC LINKS

Recommendation 17:

That the federal government redouble its efforts to expand the Canada-EU bilateral relationship. Possible measures to be considered within the European Union-Canada Trade Initiative framework include: negotiating mutual recognition agreements in a larger number of industrial sectors, making progress in the area of trade facilitation, and establishing improved bilateral mechanisms to resolve trade irritants. The formation of a bilateral group under ECTI to systematically address regulatory barriers to Canada-EU trade should be considered.

Recommendation 18:

That the federal government increase its support of, and actively encourage business participation in, the Canada-Europe Round Table For Business (CERT) initiative. The government should also recommend to CERT that it review its membership fee structure in order to stimulate greater participation by small- and medium-sized companies.

LOWERING EUROPEAN TRADE BARRIERS

Recommendation 19:

That the Government of Canada attempt to ensure that any support provided by the EU to preserve the multifunctionality of agriculture not be trade distorting. The government should work with the EU to arrive at an international definition of the multifunctionality concept.

Recommendation 20:

That in the WTO negotiations on agriculture, Canada not deviate substantially from its initial negotiating objective of (a) removing EU agricultural export subsidies; (b) significantly enhancing access by Canadian agricultural producers to the European market; and (c) ensuring that the EU's production subsidies are not trade distorting.

Recommendation 21:

That the Government of Canada work diligently within the international community to achieve international agreement on the definitions of genetically modified (GM) or biotech products, science-based standards of producing GM products that the international community can recognize, and the labeling rules that are required.

Recommendation 22:

That the Government of Canada, in conjunction with the provinces, seize every possible opportunity to enhance cooperation between Canada and the EU on regulatory policy in the areas of health, safety, environment, and technical standards, and share Canada's regulatory experience with European decision-makers and, where appropriate, the public at large. These efforts should be directed through Canada's overseas posts, industry associations active in Europe, and Canadian participation in

international organizations in which standards are discussed, developed and monitored.

Recommendation 23:

That Canada and the EU seek common understanding on the meaning of the precautionary approach and the manner in which it is to be applied to regulatory practices. Ultimately, such an understanding should be arrived at within a multilateral setting.

DEALING WITH EU ENLARGEMENT

Recommendation 24:

That the federal government make public any assessment of the probable positive and negative effects of EU enlargement on the Canadian economy. On the basis of these findings, the government should formulate an effective initial strategy to deal with the upcoming enlargement. The issue of potential compensation for forgone market access should also be explored, and timely and targeted information on the enlarged European market provided to Canadian businesses.

Recommendation 25:

That in order to significantly strengthen bilateral economic relations between Central and Eastern European countries and Canada while assisting our high-technology community, the federal government, through multilateral organizations, encourage and assist these countries in developing and especially enforcing intellectual property rights in the region.

INTRODUCTION

When Canadians think of their country's trade and investment relations with other nations, the importance of the European Union is usually overshadowed by that of Canada's most important commercial partner, the United States. This should come as no surprise, given our southern neighbour's geographical proximity, the high-profile nature of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) and the Canada-United States Free Trade Agreement that preceded it, and the fact that a combination of market forces and these agreements has led the overwhelming bulk of our trade and foreign investment flows to be concentrated on the United States.

Fully 87% of our traded goods were shipped to the U.S. in 2000. In contrast, the EU is the destination for a mere 5% of Canada's exported goods. The reality is that all of our economic relations with countries other than the U.S. — as significant as they appear to be to the nations involved — are dwarfed by the sheer magnitude of Canada-U.S. economic ties.

Canada faces a troubling dichotomy. On the one hand, our businesses have found it easiest to conduct their operations within NAFTA, and are largely choosing to concentrate on North America over Europe. As a number of witnesses told the Sub-Committee, it is only natural that Canada's economic priorities continue to be centred on its relationship with its largest trading partner. Private sector companies, it was pointed out by Robert Keyes (Senior Vice-President, International, Canadian Chamber of Commerce), are the ones making the business decisions, and if firms decide to undertake business in North America and not elsewhere, they should not have to apologize for their actions. These witnesses tended to support the federal government's positioning of the U.S. at the top of the trade priority list.

On the other hand, Canada has become quite dependent on its southern neighbour for its trade and investment, and the recent economic downturn in the U.S. demonstrates that there is a danger in continuing to rely so heavily on one trading partner for our well-being. The dominance of the U.S. market provides a rationale for Canada to diversify its exports. In this context, Europe could serve as a useful counterbalance to Canada's high degree of dependence on the United States.

That Europe, and within that the European Union (EU) specifically, has often been neglected when discussing Canada's trade and investment picture is perfectly easy to understand. Canada has, recently, expended considerable energy in helping to set up a Free Trade Area of the Americas (FTAA), and despite its recent financial crisis, Asia is

still thought of by many as the new frontier, destined once again to enjoy impressive rates of economic growth.[1]

However, Canada-EU economic relations cannot be seen simply in the light of Canada's current 87% dependence on the U.S. export market. The declining importance of the European market and the increasing relevance of the U.S. market is part of a long-term trend. Since the 1940s, the importance of Europe (and the United Kingdom in particular) as an export market has been declining.

This realization has led, at different times, Canadian governments to try to diversify the country's exports away from too much dependence on the United States. Pierre Trudeau's "Third Option" of the 1970s is the most famous example, but the beginnings of this policy can be found in Canada's push for Article 2 in the North Atlantic Treaty Organization's charter, which called for the establishment of a North Atlantic Community. It was never implemented, and NATO instead grew to be a military organization.

Increased regional economic integration is not a purely Canadian phenomenon. According to WTO statistics, a rising amount of trade is now intraregional. In 1999, 48.1% of the U.S.'s merchandise exports stayed in North and Latin America. Likewise, in Asia, 46.6% of exports stayed in that region; and 71.3% of the EU's trade was among its members. While Canada is paying less attention to the rest of the world, so too are other regions, including the EU, paying less attention to any country outside its own region. It is thus not surprising that both Canada and the U.S. have lost export market shares in the EU as intra-EU trade has risen.

We ignore Europe's sizeable potential at our peril, however. Europe, in the words of William Clarke (Assistant Deputy Minister, International Business and Chief Trade Commissioner, DFAIT), is a "huge and sophisticated market" whose recent economic performance continues to be positive and whose future looks promising, given the economic integration now occurring. It is a key market for Canada, even if the bilateral trade and investment relationship is overshadowed by the existing economic link with the U.S.

---

1 It is worth noting that Europe's status in the eyes of business may finally be changing. According to a recent survey undertaken by the Canadian Chamber of Commerce, the group's members placed Europe second to the U.S. in terms of priority, followed by Asia and then Latin America.

Not only does the EU[2] give Canadian companies access to 376 million individuals, it is also the world's second largest economy, with its GDP of US$8.9 trillion accounting for 20% of global output (the U.S., with a GDP of US$10 trillion, is the world's largest economy). Moreover, with exports totalling an estimated $1.2 trillion and imports at $1.3 trillion, the EU is the world's largest trader. These are impressive numbers.

One should also not overlook the question of future membership in the EU, for it is widely expected that by 2010, the Union will have grown from its existing 15 members to almost 30 countries. Twelve (Poland, Hungary, the Czech Republic, Slovenia, Estonia, Cyprus, Latvia, Lithuania, the Slovak Republic, Malta, Bulgaria, and Romania)[3] are now undertaking to satisfy certain economic and social membership criteria, with the hope being that this task will be completed by 2004. The pace of accession negotiations varies according to the ease with which each country is absorbing the *acquis communautaire* (EU body of laws) into its own national law and practice. Managing this enlargement, which could result in a 33% increase in territory, a 30% gain in overall population to approximately 500 million, and a 100% increase in the EU's rural population, will undoubtedly prove to be the EU's most pressing challenge over the next decade. The implications of enlargement for European agricultural policy alone are enormous.

As was previously alluded to, the euro is now the official currency of 12 of the 15 EU member states having joined the Economic and Monetary Union (EMU). In 2002, euro notes and coins will begin to circulate. Information provided to the Sub-Committee by DFAIT reveals that the EMU is not expected to exert significant short-term direct trade and investment effects on Canada. Whether the Canadian economy will be aided (through an improved European market for Canada) or harmed (through increased EU competition with Canada for European and other markets) in the long run is still uncertain.

When considering Europe's exciting economic prospects, one must also not lose sight of the fact that the region also poses a variety of challenges for Canadian business. In many ways, the EU continues to be a collection of sovereign states, each with its particular laws and regulations. As David Paterson (Government Relations Officer, Canadian Advanced Technology Alliance) explained to the Sub-Committee, the EU is a collection of 15 markets "united under a single trade regime, but each having its own language, customs and business practices. Each must be addressed individually." This

---

2 The EU is made up of the 12 nations that make up the Euro zone, or EU-12 (Belgium, Germany, France, Italy, Luxembourg, Netherlands, Ireland, Spain, Portugal, Austria, Finland and Greece) and three other countries that have not yet adopted the euro as their currency (Denmark, the United Kingdom and Sweden). Members of the EU share a common market as well as foreign and security, trade, agricultural and competition policies. The EU negotiates trade agreements on behalf of its members.

3 Negotiations with Turkey will commence only after a number of political criteria for membership have been satisfied.

reality often results in a struggle for foreign companies to penetrate easily and fully the whole of the EU.[4]

On top of the perceived difficulty in penetrating European markets, the EU continues to employ market-restricting regulatory practices in certain economic sectors and, in the case of agriculture, the provision of costly subsidies. Trade barriers have, over the years, harmed many of Canada's natural resource exports and the Union's recent acceleration in the use of sanitary and phytosanitary regulatory measures has caused problems for Canadian exporters. In agriculture specifically, approximately 50% of the EU's budget is allocated to its Common Agricultural Policy (CAP), which provides a high level of trade-distorting subsidies to farmers. The CAP remains a concern for Canada and continues to be a key issue in the pursuit of a new multilateral round of trade liberalization.

Recognizing the interplay between the economic opportunities that Europe provides and the challenges that still need to be overcome, the Sub-Committee set out to explore Canada's economic relations with the European region. It held two phases of hearings in Ottawa, one in the 36th Parliament and the other in the 37th, and undertook a successful fact-finding mission to Europe (Paris, Berlin, Geneva, Brussels) in the spring of 2001.

After much reflection, we have concluded in this report that greater focus needs to be placed on Canada's commercial links with Europe and that Europe's status on Canada's trade and investment priority list requires elevation. Whereas the data suggest that Europe is far and away our second largest trade and investment partner, we were told by our Mission to the EU in Brussels that Europe was only ranked fourth on Canada's list of global priorities. A concerted effort to augment our trade with European countries and to deal more effectively with the trade barriers and disputes that continue to affect the relationship is warranted. While in the past there may have been a tendency to sometimes take Europe for granted, doing so is a mistake given the richness of the market and the opportunities for Canadian businesses. Canadians should not be complacent regarding the current transatlantic relationship. The Sub-Committee therefore recommends:

---

[4] This view was not shared by all witnesses, however. In contrast to the testimony of various business association representatives, Danièle Smadja (Ambassador, Delegation of the European Commission in Canada) did not agree that the EU was a complicated bloc to deal with, arguing that a great deal of progress had been achieved in eliminating internal borders and controls, and in achieving harmonization of standards, procedures and policies. She noted that Canadian exporters and operators only have to face one external EU border.

Recommendation 1:

That, the Government of Canada significantly elevate Europe's status in its global trade and investment list of priority regions. A concerted and effective initiative to augment our trade and investment with the countries comprising Europe and to deal more effectively with existing bilateral trade barriers and irritants is required as soon as possible.

This report, based largely on the evidence received by the Sub-Committee, consists of two parts. The first describes the current state of transatlantic economic ties, with emphasis on trade and investment. There it is noted that while two-way trade is growing in absolute terms, the investment link has become the real "success story" of the bilateral relationship.

The second part of the Sub-Committee's report addresses a number of key challenges to broadening trade and investment with Europe. These include:

- Improving Canada's image in Europe, which has not always been optimal, as well as Europe's image in Canada;
- Rendering the federal government's trade and investment promotion activity more effective;
- Achieving free trade agreements with both the EU and the European Free Trade Association (EFTA);
- Making progress on the multilateral trade liberalization agenda at the World Trade Organization (WTO);
- Strengthening current official transatlantic links, which have historically been somewhat weak;
- Lowering European trade barriers, which continue to hamper the bilateral relationship; and
- Examining the effects of EU enlargement on Canada.

PART I: CURRENT TRANSATLANTIC ECONOMIC TIES

Trade and direct foreign investment are both key elements of the transatlantic economic relationship, even if the growth in investment flows has been far superior. Now that it has become accepted that trade increasingly follows from investment, one can only hope that existing trade patterns with Europe can, over time, be revitalized.

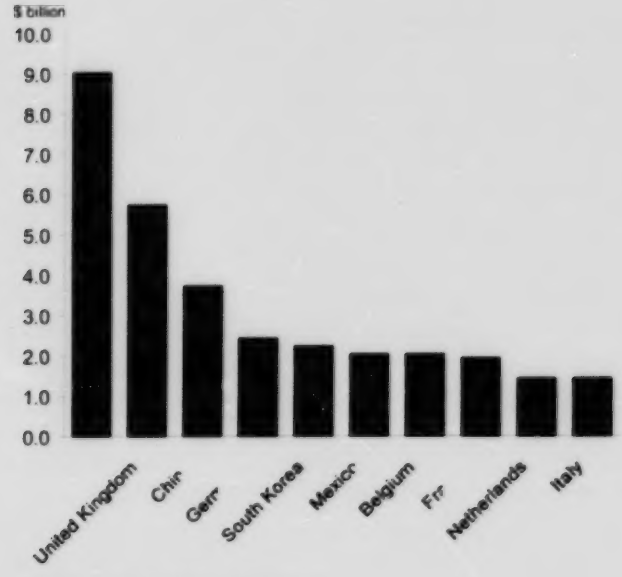
A. Trade

Canada's trade with the European Union continues to rise in absolute terms. Two-way trade in goods and services totalled $73.8 billion in 2000, up just over 100% from 1991. According to Statistics Canada, this country's $21.0 billion in merchandise exports to the EU accounted for 4.6% of our total goods exports, while our imports, which have grown markedly since 1991, stood at $33.6 billion. Exports of services in 2000, in the order of $8.9 billion (against imports of $10.3 billion), were also significant. Over the years, merchandise exports to Europe have displayed moderate growth: a 75% increase, in absolute terms, over the 1993-2000 period.

Europe is also the first destination for Canada's exports after the United States. Excluding our neighbour to the south, the EU accounted for 47% of export growth between 1990-98, double the growth of exports to the Asian Tigers over that period. Exports to Europe have risen, on average, by at least $1 billion per year over the past six years — a not insignificant amount, though as Bertin Côté (Assistant Deputy Minister, Europe, Middle-East and North Africa, DFAIT), remarked to the Sub-Committee, one year's growth in exports to the U.S. would exceed total Canadian exports to the EU. Set against our economic relationship with the U.S., the importance of Europe to Canada, both on the trade and investment side, is not always appreciated. Even so, the trade results should not be treated lightly, as they lead to considerable employment opportunities for Canadians.

Susan Cartwright (Acting Assistant Deputy Minister, Europe, Middle East and Africa, DFAIT) informed the Sub-Committee that six of Canada's top ten non-U.S. export markets are located in Europe. Within the EU, Canada's two biggest export markets are the United Kingdom ($6.4 billion in merchandise exports in 2000), and Germany ($3.1 billion); these two countries also account for Canada's largest sources of imports from the EU.

CHART 1
Canada's Top Ten Non-U.S. Export Markets, 2000
customs basis



Source: Statistics Canada

While the trade numbers appear positive on the surface, several caveats need mentioning. First, the EU's share of total Canadian exports of both goods and services has been declining, having fallen from 13.2% in 1980 to 6.3% in 2000, as Canadian businesses have tended to concentrate on the United States market within the free trade environment. The U.S. share of our exports has grown steadily, by a full 20 percentage points in the 1980-2000 period. If one were to separate out the U.S. numbers, the EU's share of Canadian exports has actually been relatively stable over that period. A sluggish European economy (compared with the strong U.S. one) during most of the 1990s and the appreciation of the Canadian dollar, in tandem with the U.S. dollar, against the leading European currencies have contributed to existing trade patterns. Trade barriers in Europe have also held back Canadian exports.

CHART 2
U.S., EU Share of Canadian Exports

Source: Statistics Canada

Second, Canada's share of the European market itself has also been decreasing. The percentage of EU member-country imports originating in EU countries (i.e. intra-EU trade) has risen since 1980, displacing exports from countries such as Canada, the United States, Australia, and New Zealand. It would appear that the major development driving the above trade trends is the increased regional integration on both sides of the Atlantic in the form of NAFTA and the EU. Both the Canadians and the Europeans have become more oriented to their respective regional markets as the existence of the two free trade areas has concentrated trade within those zones (i.e. both intra-EU and intra-NAFTA trade have risen). European business people also now have many business opportunities at their disposal that were formerly unavailable to them (e.g. China, other Asian countries, the former Soviet Union).

Third, even if one only considers EU trade with the non-EU rest of the world (i.e. taking away imports from other EU countries), Canada's share of the net EU import market has also fallen, from just over 2.5% in 1980 to a little over 1.8% in 1999. In other words, Canada is losing markets in the EU to non-EU countries and has now become less important to Europe at a time when the EU market is expected to grow as a result of an expansion in membership, the establishment of a single currency, and the implementation of economic reforms. This reduction in Canada's relative economic presence has made it more difficult to advance Canadian interests on a range of important matters.

Despite these declining shares, there is some good news: Canada has significantly diversified its overseas export mix. Over the past 20 years, it has expanded the range of products delivered into the European market away from our traditional raw material exports. Though pulp and paper continues to be the largest export to the EU, natural resources have increasingly been displaced by higher value-added manufactured goods, including: high-tech goods such as aircraft and parts; industrial — primarily

high-precision — machinery; telecommunications equipment and computers. The product displaying the highest recent growth (from $0.5 billion in 1994 to $1.5 billion in 1998) has, in fact, been aircraft and parts, especially regional jets.

The shift to greater value-added products in our export mix was generally well received by the Sub-Committee's witnesses. Mr. Paterson pointed to the huge European potential in the high-technology sector, with the European business-to-business market alone slated to grow to $2.3 trillion in the next five years. According to him, Canadian high-technology firms gear their marketing strategies almost exclusively to exports, with the U.S. market considered to be virtually the same as the domestic one.[5] Once these companies have become established south of the border, they then start broadening their marketing horizons, with Eastern Canadian firms looking to Europe and those in the west focusing on the Pacific Rim. Indeed, the future of the Canada-EU trade relationship may hold considerable promise, since the Sub-Committee heard indications that interest in engaging in trade with Europe was rising among Canadian companies, especially in the high-technology, informatics, and telecommunications industries.

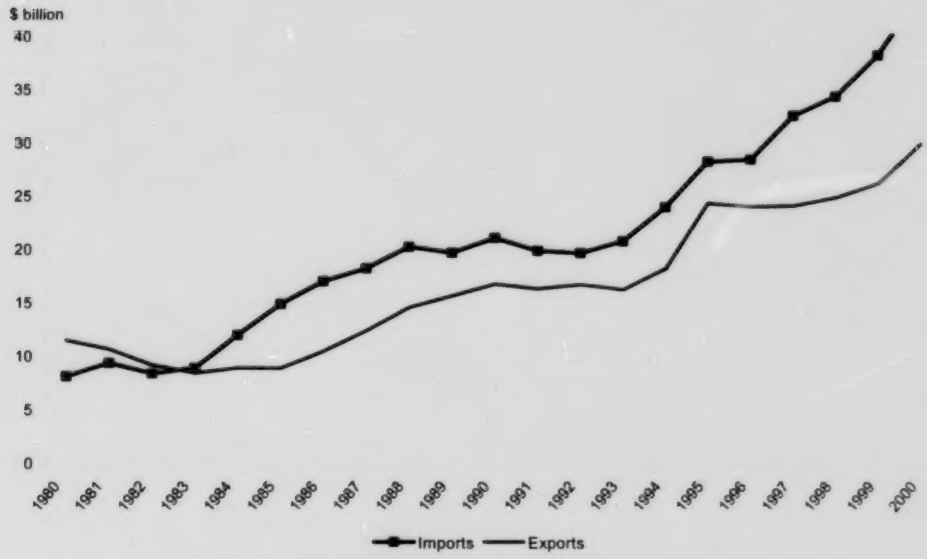
According to Mr. Paterson, Canadian high-technology firms tend to employ one of two entry strategies when attempting to penetrate the European market: they establish a marketing and sales office in the targeted country; or they negotiate a strategic alliance with an already established company with the potential of eventually purchasing that company. The second option is less costly and therefore more popular, with the result that there is now considerably more emphasis being placed on forging alliances with European partners prior to attempting to exploit European markets. Among other things, these commercial links enable Canadian companies to bring new European technologies and products back into the NAFTA market for sale. Once established in Europe, the next step for Canadian firms is usually investment in local facilities, especially in manufacturing.

Turning to the import side of the ledger, the level of imports of goods and services from the EU has remained relatively stable since 1980, and in 2000 represented about 10% of total Canadian imports. If we exclude the U.S., however, then our imports from the EU actually rose from 30% of the non-U.S. total in 1980 to 37% in 2000. Canada's principal imports from the EU include industrial machinery, equipment and tools, automobiles, electronic tubes and semi-conductors, and crude oil. In recent years, aircraft imports (primarily Airbuses purchased as part of the replacement of the domestic fleet) have posted the fastest growth rate, from a level of $0.3 billion in 1994 to $2.5 billion in 1998.

---

5 The U.S. market offers strategic advantages, such as its large size, a high degree of innovation and a desire to attempt new approaches, the existence of a homogenous market, and proximity to Canada.

CHART 3
Canada-EU Trade in Goods and Services



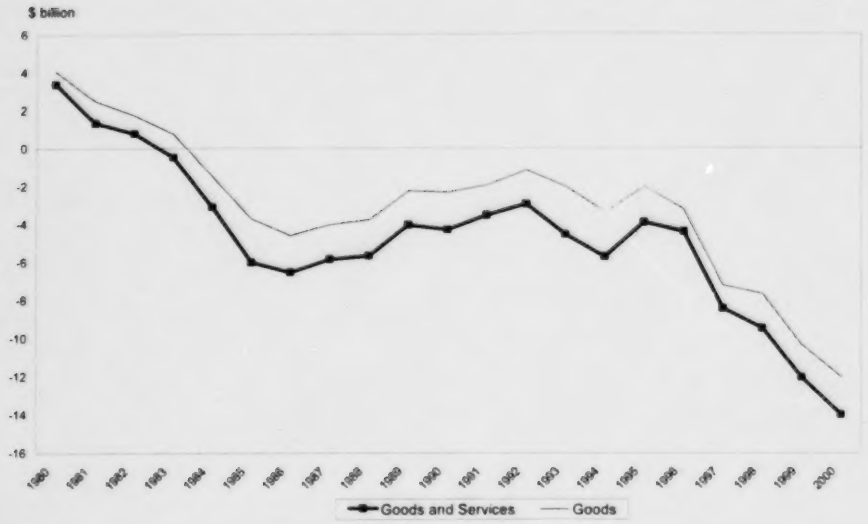
Source: Statistics Canada

In 2000, the merchandise trade balance between Canada and the EU recorded a deficit of just under $14 billion.[6] This imbalance between exports and imports has grown steadily since the mid-1990s, reflecting to a large extent both the disparities in economic growth rates between Canada and Europe and the process of integration on the European continent. The services balance also remains in a deficit position.

---

6 In her appearances before the Sub-Committee, Ms. Smadja argued that the actual trade deficit between Canada and the EU using Eurostat (the EU's statistical office) data was much lower than the figures claimed by Canadian witnesses. Both Statistics Canada and Eurostat are, in fact, currently attempting to identify the cause of the divergences in the numbers.

CHART 4
Goods and services trade balance with the EU, 1980-2000



Source: Statistics Canada

B. Investment

While exports have not kept pace with EU economic growth, foreign direct investment (FDI) has become the most dynamic element of the transatlantic economic relationship. In 2000, the stock of Canada's cumulative direct investment in the EU amounted to $56.5 billion, with that of investment from the EU totalling $77.9 billion. The latter figure includes a substantial increase of $28.3[7] billion from the 1999 results, owing mainly to French company Alcatel's purchase of the Kanata, Ontario-based Newbridge Networks, and the sale of Seagram Co. to Vivendi SA, also of France. This increase in French investment in Canada meant that in 2000 they surpassed Canada's traditional number-two source of FDI, the United Kingdom.

Even if one recognizes that 2000's jump in FDI may have been atypical, Canada has enjoyed strong growth in investment with Europe during the past decade. Our investment in Europe rose by a more than healthy 174% over the 1990-2000 period, a rate of growth that exceeded the comparable figure for the U.S. (157%). In 2000, Europe accounted for almost 19% (up from 12% in 1983) of direct Canadian investment abroad. How this growth in investment will be affected by the bursting of the high-technology bubble in late 2000 and early 2001 remains to be seen. It is worth noting in this context that Nortel, for instance, has laid off a large percentage of its staff in France.

---

7 It is worth noting that these data from Statistics Canada are preliminary in nature. The final 2000 figures are not yet available.

According to Mr. Clarke, this FDI boom can be attributed to Canada's high-tech firms, whose activities have supplemented the existing large-scale operations and facilities of traditional Canadian investors such as Bombardier, Nortel, Alcan, and CAE. The largest sectors attracting Canadian direct investments have been finance and insurance; metals and metal products; communications; and food, beverage and tobacco industries.

Many Canadian firms have been strategically investing in certain European countries, which act as gateways into the European market as a whole or at least segments of it. The experience has been that Canadian firms have concentrated their activities on the United Kingdom — it is by far the number one destination for our investment in Europe, with over 350 Canadian firms established there — and Ireland. Together these two countries (United Kingdom $25.3 billion; Ireland $8.4 billion) accounted for 60% of Canadian investment in the EU in 2000. Our companies are also well represented in many western European cities outside of these two countries (e.g. Stockholm or Copenhagen serving the northern European market and Amsterdam or Brussels for mid-Europe).

Increasingly, it has become accepted that investment has overtaken trade as the most important market penetration strategy available to business. Typically, the motivation behind FDI has been either to service the target market more easily[8] or, in certain instances, to bypass trade barriers by setting up operations in that market. What has also become recognized is that, as a general rule, trade has tended to follow investment.

Regarding Europe specifically, two-way investment has been displaying strong growth despite the fact that tariff barriers have been in a state of decline for several decades. In other words, investment is not being driven by the presence of barriers to market access. Instead, as the Sub-Committee heard, companies like Bombardier have invested in Europe because they have found that a local presence is essential to serve that market. Robin Schweitzer (Vice-President, Strategic Initiatives, Bombardier Transportation) told the Committee that a significant proportion of his company's workforce is located in the EU, specifically in Germany. Investing in order to act like a local company decreases the likelihood that increased trade will result from investment (though, of course, strong sales to the EU will always help a firm's bottom line). What is

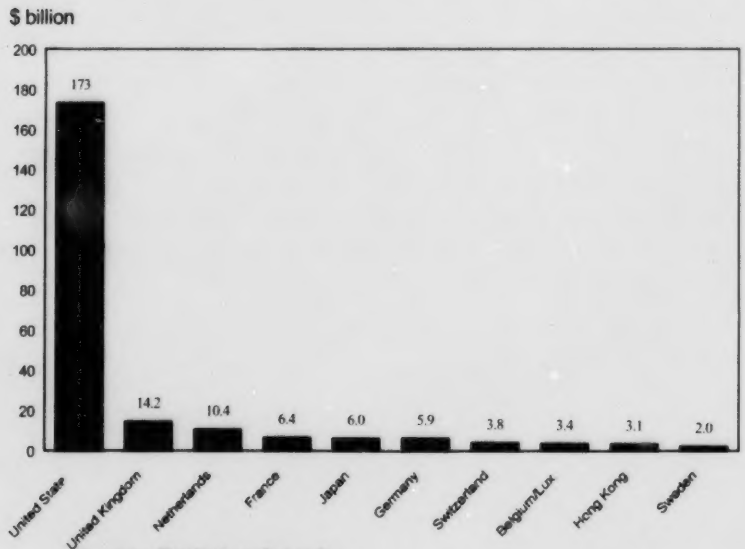
8 While in the EU, the Sub-Committee heard from many Canadian companies present in the EU that being perceived as a "local" company was essential to doing business in that market, e.g. in Germany.

important for Canada is the extent to which Canadian investments in Europe are facilitating the overseas exports of Canadian products, including parts and components to the production process, rather than simply contributing more to transactions of an intra-European nature.

The views of witnesses varied somewhat on this point. In addition to the already mentioned comments about Bombardier, Mr. Keyes remarked, "Europe is a very strong investment partner and while we hope that trade will follow investment, it's possible that at least some of that investment is made to facilitate intra-European trade rather than to increase the physical export of goods from Canada. It's really difficult to know." Mr. Clarke, on the other hand, placed a decidedly more positive spin on the question by claiming that our companies' (e.g. Bombardier) investments in Europe have generated important export spinoffs, with the result that the federal government is now fairly positive about Canadian firms investing abroad.

Canada's investment in the EU has been roughly matched by the EU's investment in this country. After the United States, the EU is Canada's second largest source of foreign investment. Of all the non-U.S. investment in Canada, about a third originates in Europe; moreover, seven of the top ten investment source countries are European. EU investments in Canada are concentrated in the finance and insurance; food, beverage and tobacco; energy; chemical products and textiles industries. These investments benefit greatly the Canadian economy: some 3,500 European subsidiaries have been established in Canada, creating thousands of jobs.

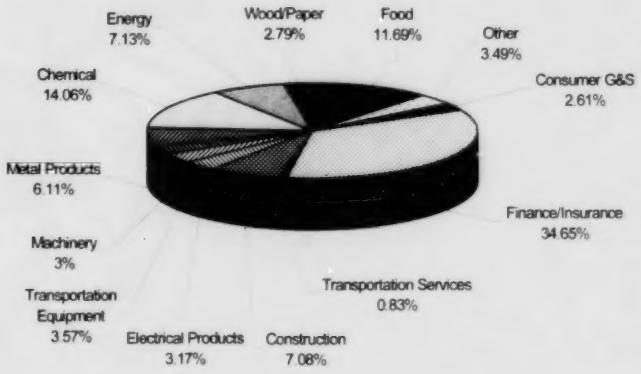
CHART 5
Ten Largest Foreign Direct Investors in Canada, 1999



Source: Statistics Canada

Europeans investing in Canada often do so in order to establish a beachhead for the NAFTA market. Success stories brought to the Committee's attention include investments made by Alcatel and Vivendi as well as Swedish companies such as Ericsson, Astra, and Stora. Canada provides foreign investors, especially smaller firms, with a number of competitive advantages, such as a low exchange rate, a loyal and high-quality labour force, favourable social services and legal systems, and comparatively low business costs. Yet while Canada has enjoyed an absolute increase in incoming investment (an almost 100% increase during the 1988-2000 period), its performance in attracting European investment has, up until just recently, been somewhat disappointing when compared to the trends on outflows. How this situation can be dealt with is addressed in the chapter that follows.

CHART 6
European Investment in Canada by Sector, 1998



Source: DFAIT

PART II: KEY CHALLENGES TO BROADENING TRADE AND INVESTMENT WITH EUROPE

A. Rectifying Image Problems

1. Enhancing the Image of Canada in Europe

It has become increasingly apparent that the perception that Europeans have of Canada poses a serious obstacle to the promotion of Canadian business in the EU. Our European fact-finding mission confirmed that Canada possesses an overwhelmingly positive image overseas. Abroad, the name Canada often conjures up images of pristine parks and wilderness areas, other tourist draws such as Niagara Falls, a peaceful, democratic and tolerant people, and an economy critically dependent for its performance on its natural resources. While the description of Canada's natural beauty is certainly apt and worthy of promotion, and generates invaluable goodwill, it misses the reality that in the economic arena Canada no longer relies solely on its natural resources. Some 70% of our exports are, in fact, now industrial products. For the first time in Canadian history, as the Sub-Committee was told by a senior Canadian embassy official in Paris, one can say that there is balance in the domestic economy between the resource-based industries and other sources of industrial output. In a number of high-technology areas (e.g. rapid access to the Internet, broadband access), Canada has become a powerhouse.

Still, the old vision of Canada dies hard. In 1997, the Conference Board of Canada concluded that the business communities on each side of the Atlantic were plagued by a major "information deficit" about each other's markets. A private survey of European executives undertaken for Foreign Affairs and International Trade Canada in 1998 also revealed gaps and inaccuracies in the overseas knowledge of Canada. In France, the Sub-Committee was informed of the findings of a survey that revealed perceptions of a complete lack of "high-performance" industries in this country. The image problems identified in the 1990s thus appear to continue to this day.

The fact remains that Europeans hold an outdated picture of Canada's economy, and that Canada is not on the radar screen of most EU companies. Remarked Mr. Keyes, "... we're seen as a satellite of the U.S. The U.S. gets the primary attention and we're sort of some snowbound northern end and the U.S. may be a launching pad into Canada. They could not identify Canadian products, companies or services that really stood out as a real must-have in the European context." In Europe, we even found out that our leading high-technology companies are often thought to be American owned. With the common European impression being that we are dominated by the U.S., it may be in Canada's best interests to differentiate itself from its southern neighbour.

Why do we continue to have an image problem overseas, in that Canada is not being correctly perceived as an important manufacturer of advanced industrial and high-technology products? Has accurate information been made readily available to European business? The Sub-Committee heard contrasting views on the information question. Mr. Keyes was convinced that no "information deficit" existed with respect to Canada, that in fact there was too much information available. Mr. Clarke agreed that while the quantity of information was not an issue, people on each side of the Atlantic nevertheless did not know very much about the other. For his part, Charles Barrett (Vice-President, Business Research, Conference Board of Canada) claimed that both sides suffered from a shortage of timely and targeted information on each other's markets. In France, the Sub-Committee heard that French firms experienced a dearth of information on Canada, with even the well-known French company Alcatel (which purchased the Kanata-based Newbridge Networks in 2000) not having initially perceived Canada as a high-technology market.

The Sub-Committee can only conclude that Canada's stereotypical image is harming its business prospects. With the depth of global competition for business that now exists, the challenge for Canada is to build on its positive "natural" image and its comparative advantage in natural resources and compete more effectively for business by promoting Canadian products, services and companies to the European market. This can be done by striving to modernize Canada's image as a dynamic, open society with cutting-edge technology (e.g. information technology, telecommunications, aerospace and electronics) that can provide solutions to European business requirements and be a key partner for European business through the use of joint ventures in Europe and investment in Canada as the gateway into NAFTA.

We need to tell Europe what Canada is really about, and develop greater "Canada Brand" awareness there. We should enhance Canada's overall profile in Europe as a means of advancing our strategic interests. To help present a more accurate and up-to-date portrait of Canada to Europeans, we recommend:

Recommendation 2:

That the federal government, through the use of an effective information campaign, undertake a more concerted effort to communicate directly and effectively to European decision-makers that rapid change in the structure of the Canadian economy has occurred. Europeans need to be informed that Canada has now evolved from being primarily a resource-based economy to one that encompasses many modern, knowledge-based industries.

Recommendation 3:

That this revamped "rebranding" strategy, designed to reposition Canada's image abroad as a world leader in the new economy, make greater use of

the resources of European companies having successful Canadian operations; Canadian firms with sizeable presence in Europe; incoming visits by journalists, especially those representing specialized newspapers and journals; student exchanges; images of the new Canadian reality displayed prominently at Canadian airports; and the Canadian flag.

Witnesses both here and in Europe also raised the concern that Canada's efforts to promote tourism, through an emphasis on the country's natural beauty, may be running counter to the desired projected image of Canada as a high-technology, advanced manufacturing, and electronic economy. It appears that we may have been almost too successful in marketing ourselves as a wonderful, free, open-air country, in the sense that our desired business image as a high-technology provider of goods and services is being overshadowed. As a result, companies in Europe may be avoiding Canadian suppliers and European investors may be considering U.S. investment locations as opposed to Canadian ones. To rectify this problem, the Sub-Committee recommends:

Recommendation 4:

That, in collaboration with the provinces, Canadian tourism promotion campaigns in Europe be reassessed and modified, where applicable, to include information on the rapid transformation that has occurred in Canada's economic structure and the lifestyle and high quality of life that Canadian knowledge workers enjoy. Greater targeting of Canada's cities as business and tourist destinations should be considered.

2. Canada's Image of the EU

A parallel EU image problem exists among Canadian companies, who have not taken a strong interest in what is the second largest economy in the world. Opinions as to why this is differ, although a reasonable explanation is that the pull of Canada's southern neighbour (especially in the context of its protracted economic boom of the 1990s) has historically provided a sound business case for continued concentration on the U.S. What may also be causing potential traders and investors to look the other way when it comes to Europe is the long-lasting perception that "European markets are hard to crack, old world, protectionist, bureaucratic, full of barriers." The Sub-Committee certainly heard evidence in Europe that Canadian companies perceived these markets to be difficult to penetrate.

Mr. Keyes felt that it was the proper role of both the EU and Canadian governments to counter these perceptions, otherwise firms were going to go elsewhere. Apart from obtaining information on the individual European country markets themselves, Canadian businesses may need to be more aware of the policies and practices of the EU for them to develop strategies targeted at the increasingly integrated European market. The key, therefore, is to raise awareness and disseminate information about the EU and its member states in Canada. The Sub-Committee was told that while large Canadian multinational corporations appear to understand Europe and are well represented there, smaller businesses were confused about the purpose and policies of the EU. To address this shortcoming, we recommend:

Recommendation 5:

That the federal government review the needs of Canadian business, especially those of small- and medium-sized firms, for accurate and up-to-date information about individual European country markets as well as the policies and practices of the integrated European Union. Remedial steps should be taken to respond to information deficiencies.

B. Promoting Trade and Investment with Europe

The federal government has an important role to play in providing information that companies and investors need for decision making, and in encouraging trade and investment. These responsibilities are especially important in Europe, where a full 55% of DFAIT's clients in European posts are novices in the market. This figure represents the highest rate of all foreign markets and a significantly higher share than DFAIT had initially anticipated. A 1999 survey of over 2,000 firms undertaken for DFAIT on the level of client satisfaction with Canadian trade commissioners found that the above firms tended to be small- and medium-sized enterprises (SMEs), many of whom had carved out key niche markets in the U.S. before turning their sights on Europe, Asia and Latin America.

1. The Need for More Resources

Although the DFAIT survey revealed an overall 81% rate of satisfaction with the Canadian Trade Commissioner Service, the Sub-Committee received evidence that the federal government's promotional resources in Europe may have become stretched. For example, Mr. Paterson pointed out that "...some of the trade people in Europe are run right off their feet. They're overwhelmed by the number of companies that are calling on them for help. This is one of the difficult issues DFAIT has had to face in managing their resources: keeping up with the demand for partnering information and market intelligence in the fast-growing markets."

An unfortunate development has been the sharp decline in DFAIT's European budget in recent years. Funding for the Program for International Business Development

has gone down from $5.4 million in 1994-95 to $1.9 million in 2000-01 and that for the Program for Export Market Development from $1.7 million to $1.0 million. Government cutbacks in the 1990s led to a sharp decrease in the amount of direct trade promotion (trade fairs, missions, Program for Export Market Development support to the Canadian business community) undertaken by the Department. According to Mr. Keyes, this reduction definitely exerted a negative impact on Canadian presence and visibility and on the ability of Canada's posts to provide information and project commercial opportunities. In Europe, the message was very much the same, that the expenditure reductions had been counterproductive and that there was a need to augment financial resources.

In response to the above-mentioned cutbacks, DFAIT developed a strategy to guide its transatlantic trade and investment promotion efforts. Mr. Clarke noted that while the 1990s saw cutbacks in the number of Canadian trade commissioners abroad, these were replaced with much less expensive local commercial officers. The net result is that the total number of DFAIT staff throughout the world promoting trade and investment has remained approximately constant. In Europe, the number of employees actually rose, from 137 in 1990 to 175 in 2000. The Committee was informed that 27% of DFAIT's trade commissioners and locally engaged commercial officers were based in Europe. According to Mr. Clarke, DFAIT's resources in Europe are in "a decent balance," with excellent representation in the commercial centres of western Europe and good representation now in most of the eastern European region.

The government's existing strategy to increase trade and investment with the EU is essentially a business plan designed to identify products and outlets in Europe. Increasingly, emphasis in our overseas embassies is now being placed on cost sharing with the private sector and on concentrating promotional efforts on activities providing high value-added, core services (e.g. provision of accurate information on local markets and hard leads, provision of advice on how to do business in European markets, and problem solving as opposed to offering logistical services). Mr. Paterson informed the Sub-Committee that the greatest value added that DFAIT can provide is by developing a sound knowledge of the local industry, in his case the high-technology industries, and searching for suitable partners for new Canadian entrants into the European market. It also bears mentioning that, for trade purposes, 12 high-priority sectors have been identified by DFAIT's partners in Team Canada Inc., which comprises the departments and agencies involved in trade. The majority of funds are now directed to these priority sectors in priority markets.

While the DFAIT officials cited believe that the Department is functioning effectively in operational terms, the Sub-Committee is concerned that a mismatch between needs and resources may be eroding the effectiveness of the government's trade and investment promotion activity. In Europe, embassy officials bemoaned the lack of sufficient human and/or financial resources with which to realize the region's full trade and investment potential. Departmental officials in Ottawa also stated that they would welcome additional resources. The federal government's former senior trade commissioner told the Sub-Committee that follow-through on the government's plans to increase the amount of resources devoted to direct trade promotion (especially in high-

growth industries such as information technologies, biotechnology and environmental industries), as announced in the October 1999 Throne Speech, would be greatly appreciated.

Two specific areas where the greatest immediate need for additional spending was felt included involvement in sector-specific European trade fairs as well as in the hiring of new personnel to solicit European direct foreign investment (i.e. investment counsellors). DFAIT believes that attendance at all of the major international trade shows and events in Europe is vital, as this is where most European business is done. Since the EU is an integrated market, each embassy should have enough funds to be involved in trade fairs; funds should not be targeted exclusively to embassies in the countries in which the majority of trade fairs take place. The Sub-Committee also heard of the value of embassy officials making visits to the local regions of the countries in which they reside and to more European SMEs, in order to drum up investment business. We see merit in significantly augmenting the resources devoted to direct trade support and investment development and recommend:

Recommendation 6:

That the federal government provide a boost to DFAIT's direct trade and investment promotion budget in Europe. These increased resources should be targeted towards expanding Canadian involvement in European trade fairs, thereby enhancing Canada's image and presence within the European business community, and to a broader, more extensive search for additional investment throughout Europe.

2. Encouraging Exports

A number of witnesses in Europe spoke of the lack of interest on the part of Canadian companies, particularly SMEs, in doing business with Europe. We were informed that encouraging businesses to come over for the first time was a valid role for the federal government, even if subsidizing their involvement in trade fairs was less appropriate. The Committee was also told that design standards, quality standards, environmental standards, and various other product and service standards can be higher overseas. A key area to focus on, therefore, is building the capacity of small companies in Canada, in particular, to trade (and to invest) in the European market. The concern expressed to us in Europe was that too many of Canada's SMEs were ill-prepared for the highly competitive European market and the many exciting niche-market prospects that it provides. Once over there, they were too quick to return to North America when performance began to suffer.

We are of the view that the Government of Canada should be doing a better job in the area of export promotion. It is indeed telling that embassy officials spoke to us of the fact that they had often been wasting their time on the export side and, given their limited resources, that they had switched to concentrating on attracting investment to Canada

where the returns were often greater. More needs to be done in Canada to spark the interest of smaller Canadian firms in the European market, prepare them fully for the task, and once established overseas, to follow up on their performance. The Sub-Committee therefore recommends:

Recommendation 7:

That the Government of Canada rededicate itself at home to generating interest on the part of small- and medium-sized Canadian companies in participating in European markets, more adequately preparing "new to Europe" firms for European export opportunities, and following up on these corporations once they are established overseas. More funds and personnel should be allocated to meet these objectives.

Finally, witnesses in Europe told the Sub-Committee that the Government of Canada's export services suffered from an overlap of effort between itself and the provinces, a lack of integration with domestic business organizations (e.g. Chamber of Commerce, Alliance of Manufacturers and Exporters) and a lack of human resources with private sector skills. To rectify these perceived shortcomings, we recommend:

Recommendation 8:

That the federal government review and modify its export promotion activities and resources to ensure that complementarity between its activities and those of the provinces is achieved, that closer links with Canadian business organizations are forged, and that adequate recruitment of foreign officers with the necessary private sector skills to help open up European markets to Canadian firms is undertaken.

3. Promoting Investment

Turning to the investment side, attracting European investment into Canada can be quite challenging, given the strength and potential of the U.S. economy and the stiff competition for foreign investment that exists from certain aggressive American States and municipalities. It is important to show that the Canadian market is a dynamic and competitive one, embodying an attractive environment for productive investment.

DFAIT pointed out to the Sub-Committee that it is placing considerable importance on developing "Canada Brand" investment awareness in Europe. The message to potential European investors is that Canada is the preferred location for companies to achieve access to the NAFTA market. Canadian advantages include favourable macroeconomic conditions, lower business costs than the U.S. in many instances, less labour turnover than in the U.S. (i.e. more employee loyalty), the existence of social programs appealing to European investors and a less litigious society. We do have a favourable message to provide to potential investors. In Germany, the Sub-Committee was told of the importance of ensuring that the proper economic fundamentals stay in place in order to maintain these investment advantages.

To generate European investment in Canada, DFAIT has developed an aggressive and active program in Europe involving investment counsellors, Canadian ambassadors, heads of missions throughout Europe and trade commissioners. Instead of utilizing a broad information campaign to attract investment in Canada, the approach has been to target the investors that are desired, for example, companies that source internationally. The number of resulting "corporate calls" has more than doubled in the past five years. The Sub-Committee found support for this approach in Europe.

The federal government also operates a country-champion program, under which deputy ministers call on foreign companies in a given country once a year and attempt to resolve any investor concerns at a high level. The program, run by Investment Partnerships Canada (a joint venture of DFAIT and Industry Canada), has been repeated in most of Canada's major investor partners, and has generated tangible results in terms of investment inflows (e.g. over $2 billion in new Swedish investment from companies such as Ericsson, Astra, and Stora).

In Brussels, the Sub-Committee was told by a senior official in the Canadian High Commission in London that the trade and investment mandates of DFAIT are quite distinctive in nature and that the federal government had essentially taken the Trade Commissioners Service and layered upon that the new investment mandate. However, there was no comprehensive mechanism underpinning investment promotion. The October 1999 Throne Speech included a reference to a possible launch of Investment Team Canada, designed to bring together a wide array of federal departments and agencies, other governments in Canada, and the private sector to invigorate and promote foreign investment in Canada (thereby serving as a replacement to the existing Investment Partnerships Canada).

We believe that the introduction of such a complement to the existing Team Canada Inc. trade vehicle is long overdue. It is important to coordinate federal and provincial approaches in attracting investment to North America, in the process establishing a complementary relationship between the two levels of government. Moreover, the Sub-Committee heard (while overseas) of the need to devote DFAIT resources in Canada to "after-investment" service. Since a full 60% of investment in Canada comes from firms that have already invested in Canada, it was felt that more

needed to be done to encourage and facilitate this additional investment spending. We therefore recommend:

Recommendation 9:

That an Investment Team Canada, integrating the resources of relevant federal departments and agencies, other governments in Canada, and the private sector, and equipped with a mandate to promote foreign investment in Canada, be established as soon as is feasible. A national strategy to attract investment from Europe and elsewhere should be developed with an eye to removing existing overlap and duplication between the various levels of government. As part of this strategy, emphasis should also be placed on encouraging and facilitating reinvestment once foreign companies have been established in Canada.

Finally, plans to send a Team Canada trade and investment mission to Europe had been previously derailed in favour of one seeking out new opportunities in China. We find this decision to be regrettable, and would hope that Europe could be reconsidered as a priority Team Canada destination. To this end, we are encouraged by the inclusion, in the January 2001 Throne Speech, of a commitment to send a Team Canada investment mission to Europe. At the same time, it would be most advantageous if the focus of such a mission could also include the broadening of transatlantic trade ties. The Sub-Committee recommends:

Recommendation 10:

That the federal government make every possible effort to ensure that Europe be reinstated as a priority destination for future Team Canada missions, and that both trade and investment promotion are designated as key objectives for such missions.

C. Achieving Free Trade with Europe

1. Canada-EU

It is safe to say that at the official level, the transatlantic relationship between Canada is in dire need of a boost. As Pascal Lamy (EU Trade Commissioner) informed the Sub-Committee in Brussels, while the good news surrounding the relationship is that there does not appear to be any major problem, the bad news is that the potential for greater ties has not been met and that much more needs to be done. Other witnesses in Brussels echoed these observations. Rod Abbott (Deputy Director General for Trade, EU Commission) called for a new impetus to improve Canada-EU relations, but was not sure if free trade was the answer. A German parliamentarian at the EU suggested that Canada was an important country for Europe and that the existing bilateral relationship needed to

be redefined in the next five to ten years. For his part, James Bartleman (Canada's Ambassador to the EU) stressed the need for a "magic bullet" to alter the current transatlantic psychology.

We believe that this "bullet" could well take the form of a free trade agreement(s) with Europe. Ever since Canada first supported the concept of a North Atlantic Community in 1948 as part of NATO, free trade with Europe has been the Holy Grail of transatlantic trade relations. In the fall of 1994, Canada's International Trade Minister made a number of speeches advocating a Canada-EU free trade agreement. Taking up this idea in a December 1994 address to the French Senate, our Prime Minister called for the joining of the NAFTA and EU trade regimes in a Transatlantic Free Trade Zone. He reiterated this proposal in a speech delivered in London, England, in October 1997.

Since then, Canada has abandoned its pursuit of an EU-NAFTA deal in favour of a Canada-EU bilateral one. During the December 1999 Canada-EU Summit, proponents of a comprehensive Canada-EU free trade agreement were given some hope that such an undertaking could be realized. At that summit, EU Trade Commissioner, Pascal Lamy, told Canadian authorities that while the EU prefers to establish free trade deals with economies less developed than Canada's[9] and while certain EU member states (perhaps France and Spain) may have strong reservations, he would be prepared to examine a sound business case for a free trade agreement.

Several points in favour of a free trade deal with Europe are worth noting. First, DFAIT officials informed us that Canada is one of only eight geographical entities (Australia, Hong Kong/China, Japan, the Republic of Korea, New Zealand, Singapore, and the U.S. being the others) without a preferential trade agreement with the EU. Not being part of such an arrangement has no doubt hurt Canada since trade tends to be diverted towards countries enjoying the favourable treatment.

Second, free trade results in a lowering of both tariffs and non-tariff barriers, the latter of which have proven difficult to remove. The completion of a free trade initiative would alter the dynamics of our relationship, thereby making progress on trade barriers more possible.

A third rationale for free trade involves the psychological boost that such an accord would give to the transatlantic business relationship. Just like the Canada-U.S. Free Trade Agreement altered the interest that the Canadian business community had in the United States, the Sub-Committee frequently heard while in Europe that a Canada-EU deal would substantially improve Canada's visibility in Europe and that it would lead to significantly greater trade with EU countries. Moreover, free trade agreements typically prompt an entirely new business perspective on investment. When asked by the

---

9 In fact, the EU has never negotiated a free trade agreement with an industrialized country outside the European continent.

Sub-Committee for their views on such a free trade agreement, a group of round table participants from German industry and government delivered a unanimous and clear yes.

In its hearings, however, the Sub-Committee also detected a certain sense of skepticism regarding the prospects for such an agreement. We were informed that, apart from the EU's more liberal northern-tier states, there was little enthusiasm within Europe for a comprehensive free trade pact. Canada is viewed in certain quarters as simply not important enough to warrant the expenditure of time and resources that such an agreement would entail. According to Mr. Abbott, there is limited administrative capacity in EU offices in Brussels to take on an additional set of bilateral negotiations with Canada, especially at a time when so much attention is being focused on the launch of a new multilateral trade liberalization round at the WTO.

On a more substantive note, the initial view of the European Commission on this question is that since tariffs between developed countries are already at low levels, there may not be much to gain from a free trade agreement with a developed nation such as ours. Instead, what ought to be dealt with are the non-tariff barriers which, at any rate, can be handled more appropriately in a multilateral setting.

Kathleen Macmillan (President, International Trade Policy Consultants Inc.) concurred with this assessment, pointing out that the economic benefits of free trade would not be significant and that it would only provide a temporary leg-up on the other non-aligned EU trading partners. She pointed out that the real impediments to transatlantic trade are found on the regulatory side and that Canada would not be any more successful in having these dismantled than others who have already failed. Finally, she argued that little would be gained in terms of investment because relatively few barriers currently exist. With respect to investment inflows, drawing in greater quantities of investment would require "made-in-Canada solutions."

Gauging the reaction of the European business community to a potential bilateral trade deal is another matter. While the Sub-Committee was told that certain members of that community were not supportive, it is premature for us to consider this sentiment as an accurate reflection of the business view on this issue. Certainly, the views expressed to us by the round table participants in Berlin give us some hope that European business leaders and other decision-makers have begun to give the free trade question a more favourable look.

A key question in this discussion is whether the Europeans would be interested in free trade negotiations (bilateral or plurilateral) with Canada over agriculture. Europe's agricultural sector remains highly protected and dependent on the use of export subsidies and generous levels of domestic support. Immediate changes in its agricultural policy would have to be made, which would not be politically popular. Any success in the area of agricultural trade liberalization would likely either have to be modest in nature (if undertaken bilaterally), or arise out of multilateral negotiations, in which trade-offs in other areas important to the Europeans could occur. However, a free trade agreement with

modest progress in agriculture is still considerably better than no agreement at all, especially since agriculture represents less than 10% of total bilateral trade.

As was noted, it appears that the EU is reluctant to negotiate free trade arrangements with developed countries outside of Europe such as Canada, choosing instead to strike deals with other countries for strategic, geographical reasons. When asked why Europe undertook a free trade agreement with Mexico and not Canada, Mr. Lamy stated that the EU's share of the Mexican market had dropped considerably after NAFTA's implementation in 1995 and that since the focus of bilateral trade was on goods and not services, it was a relatively easy agreement to conclude. Indeed, the relationships between Mexico and the EU, and between Canada and the EU, are quite different in that the average tariff level in EU trade with Mexico was substantially higher (roughly five times higher) than that with Canada and that the links between the EU and Canada are at a much more advanced stage. In addition, European companies saw Mexico as a useful launching pad for accessing Central and South American markets, and there was a certain complementarity between the Mexican and European agricultural sectors that simply did not exist between Canada and the EU. Finally, Mr. Lamy expressed concern that any negotiation with Canada over services could potentially violate NAFTA rules although, as was pointed out to the Sub-Committee, one would really only find out once the negotiations were started.

Given these points of view, if Canada is to have any success in achieving a bilateral trade deal, it remains likely that it will be up to Canadians to heighten European's attention on the issue and prove the free trade case to them. DFAIT is currently completing a macroeconomic study on the effects of tariff elimination on Canada-EU merchandise trade. Notwithstanding the fact that further review of the impacts of non-tariff barriers and other issues such as investment, trade in services and rules of origin is still required, the initial results of the tariff-removal study are positive.[10] For his part, Mr. Lamy noted that he needs to see a clear economic and political return from free trade with Canada before proceeding.

---

10 According to an April 17 *National Post* article (Ian Jack, "Canada pushes for trade deal with Europe"), the DFAIT study has already concluded that a free trade deal with the EU could generate up to $6 billion per year in additional bilateral trade. In 1999, if tariffs had been entirely eliminated, exports to the EU would have increased by 15%, while the growth of imports into Canada would have totalled 12%.

The Committee believes that the concept of a free trade agreement should be pursued if such an arrangement could improve market access and generate additional trade between Canada and Europe. The study that DFAIT is attempting to finalize needs to be made public as soon as possible and then broadened to include the effects of a liberalization of non-tariff barriers. Once that is completed, the results of the entire business-case analysis should be published and pursued with the Europeans and with Canadian business at every opportunity. Mr. Lamy informed the Sub-Committee that the Canadian business-case study would give the EU Commission a starting point for their own development of a similar business case. The Sub-Committee recommends:

Recommendation 11:

That the Government of Canada rapidly develop a business case for a free trade agreement with the EU and undertake an aggressive campaign both in Canada and in Europe to promote its findings to key decision-makers. In this promotional campaign, every effort should be made to seek out and utilize champions of transatlantic free trade.

2. Canada-EFTA

Canada also has strong trade relations with the European Free Trade Association (EFTA) set of countries, comprised of Switzerland, Norway, Iceland and Liechtenstein. Two-way trade amounted to approximately $7.2 billion in 2000, of which $1.3 billion could be attributed to Canadian exports. Also of great significance, companies in EFTA countries have invested a total of $4.6 billion (1999) in the Canadian economy, in such industries as finance, insurance, chemicals, fish processing, and oil and gas development.

Negotiations to achieve a free trade agreement with EFTA, this country's first transatlantic arrangement ever, were launched in October 1998. Three unfortunate developments have occurred since that point. First, the coverage of the agreement has been reduced from original intentions.[11] The text of the agreement that remains under discussion now focuses primarily on industrial tariff elimination,[12] a small amount of liberalization for agriculture, and new cooperation with respect to trade facilitation and competition. If a bilateral deal is to be signed, it will consequently be of the "first

---

11 The free trade pact was originally intended to include measures for agriculture, services, investment, competition, government procurement, intellectual property, trade remedies and the reduction of industrial tariffs. The decision was jointly made that services, investment, government procurement, and intellectual property issues were better dealt with within the WTO.

12 Canada is hoping for a deal that will reduce or remove duties on the following items: wheat, fish, aluminum, potatoes, mustard seed, soy beans, processed foods and machinery parts.

generation" type, with no new commitments in the areas of services, investment, government procurement or intellectual property.[13]

Second, while the framework for a deal continues to exist, negotiations broke down in May 2000 primarily over the issue of the treatment of ships and industrial marine products. Immediately prior to that negotiating session, the Canadian shipbuilding industry decided to remove its previous support for the trade-off of a gradual elimination of the domestic tariff on the above-mentioned products in exchange for an immediate end to the Norwegian 9% direct subsidy program. It was the Canadian industry's contention at the time that implementation of this arrangement would still tilt the "playing field" in Norway's favour, given the forms of protection available to Norwegian shipbuilders that would continue to remain in place outside of the above-mentioned subsidy program. Since then (December 2000), Norway has agreed to eliminate its direct subsidies although the Sub-Committee was informed that it also signed a number of shipbuilding contracts benefiting from three years of subsidies (under the old subsidy program) just before year-end.

From Norway's perspective, a Canada-EFTA agreement without liberalization in shipbuilding would be of little economic benefit. To help accelerate the negotiations, Norway tabled a proposal in March designed to give greater flexibility to Canada to phase out tariffs for ships and industrial marine products.

A final complicating development was the April 5 publication of the report of an industrial task force on Canadian shipbuilding. One of its key recommendations was to "resist any requests from other countries to change provisions of the Canadian shipbuilding policy until such time as the Canadian industry has been able to overcome the long-term effects of the subsidy and unfair pricing policies of other countries." While this report has now become an impediment to progress on the European free trade front, both sides are reflecting on the best approach to move the negotiations forward. However, no date has been established for the next set of negotiations.

The Sub-Committee is disappointed in the current state of play with respect to Canada's relationship with EFTA, and hopes that the thorny shipbuilding issue can somehow be resolved. We believe that the successful completion of the negotiations would be of large symbolic value and as William Rossier (Secretary General, EFTA) noted, would be viewed with great interest by the EU. We realize that free trade with EFTA is worthwhile on its own, but also anticipate that it could serve as a useful entry point in our quest for free trade with Europe. We therefore recommend:

Recommendation 12:

That the federal government rededicate itself to concluding a "first generation" free trade agreement with EFTA as soon as possible and then

---

13 These latter commitments are typically found in free trade agreements of the "second generation" variety.

enter into further negotiation so as to finalize a broader "second generation" accord by the end of December 2002.

D. Making Progress at the WTO

1. The Prospects for a New Round

While Canada has been placing considerable emphasis on bilateral trade liberalization, while also thinking multilaterally, the EU has been concentrating squarely on the launch of a new, comprehensive round of multilateral trade liberalization at the World Trade Organization (WTO) in Geneva. There is no question, as Mr. Abbott remarked to the Committee, that the WTO leads to "trade liberalization with maximum effect." Many of the issues impeding the bilateral Canada-EU relationship could be addressed if a new round were to be launched. While negotiations on the "built-in agenda" (i.e. agriculture and services) have begun, a broadening of negotiations will likely be required to generate true progress in these two areas.

The trouble is that it is not at all certain at this point in time if a launch will take place this year. Considerable differences of opinion between key players remain and decision making within the WTO is notoriously inefficient. There is thus no agreement yet on a realistic framework negotiating agenda that meets the need of WTO members.[14] Even if the decision to launch is formally agreed to at Doha, Qatar (the location of the Fourth WTO Ministerial Conference) in November, negotiations would take years.

What are the key stumbling blocks to the start of negotiations? The first hurdle to consider is the lack of an agreement within the Quad set of countries (Canada, the U.S., the EU and Japan) on a realistic core agenda. No doubt, the fact that the new U.S. Administration has had to get itself installed has caused some delay. The lack of a trade promotion authority (i.e. fast track) for the U.S. President and the existence of a Congress that is, on balance, not free trade oriented, have led to uncertainty regarding the precise U.S. position going into the new round. As Mr. Abbott remarked to the Sub-Committee, many countries would commit to a new round of negotiations if a positive signal from the Americans were to emerge.

---

[14] It is anticipated that an assessment of whether a new round is possible will be made by the end of July.

The relationship between the EU and U.S. is critical. In Geneva, the Sub-Committee heard that while the personal rapport between the U.S. Trade Representative and the EU Trade Commissioner was favourable, differences remained on the scope of the negotiating agenda. The Europeans continue to seek a comprehensive round, incorporating elements such as competition, investment and sustainable development. As Carlo Trojan (European Commission Ambassador to the WTO) noted, a comprehensive round is the best recipe to ensure that market access is attained. If the WTO does not achieve a comprehensive round, he stressed, it will lose relevancy. For their part, the Americans are intent on crafting a more limited, but still wide-ranging agenda. They are reluctant to include such issues as competition and investment in the negotiations. Given the desire on the part of the WTO to make a decision on the new round by mid-summer, there is an urgent need to encourage both sides to narrow their differences.

Quad agreement on a core negotiating agenda could serve as a magnet for other developed and developing countries to gravitate towards, but for a new round to be realistically struck there will have to be an effective response in place to the concerns of developing countries. Mike Moore's (Director General, WTO) four-point confidence plan (improved market access, flexibility on implementing existing WTO obligations, greater input in WTO decision making, provision of trade-related technical assistance) has not generated the necessary confidence, since most developed countries have not been prepared to offer significant new market openings or flexibility on implementation outside of new negotiations. Instead, they are attempting to generate confidence that these concerns will be addressed in the next round.

Sergio Marchi (Canadian Ambassador to the WTO) told Sub-Committee members that developing countries now have "a loud voice at the table" and that they are more united than the developed countries. Many of these countries have a wide variety of concerns related to "implementation." For example, they have yet to fully digest the obligations stemming from the previous WTO Round (Uruguay Round) and, on the other side of the ledger, they have not yet realized the market access (e.g. in textiles) that had been promised. The fact that their expectations from the previous round of trade liberalization were not met has made them reluctant to enter into new commitments this time around.

Not all is negative on this front, however. According to Mr. Lamy, most developing countries have come to realize that a world without a new round would be worse than one with, since the expected ensuing acceleration of regional arrangements would not necessarily include them and since not dealing with the issues now on the table at the WTO is leading to trade hostilities (e.g. agriculture). Developing countries are the largest beneficiaries of a rules-based multilateral trading system. Another positive factor is that developing countries are not a totally homogenous group, and even the small number of hard-line countries from this group are not uniformly opposed on every point. According to a senior Canadian official in Geneva, the key will be to integrate the implementation issue into the Qatar Framework and establish the next round as a key development round.

The Sub-Committee is cognizant of the concern that the WTO not be perceived to have failed again in launching a new round (as it did in the run-up to Seattle). It is therefore struck by the urgency of achieving movement towards a negotiating agenda. We are hopeful that Canada can play a useful role in bridging the gap with respect to both the existing differences within the Quad and the willingness of developing countries to sign on to a negotiating framework. We therefore recommend:

Recommendation 13:

That the Government of Canada accelerate efforts to seek consensus, both within the Quad group of countries and between developed and developing countries, on a broadly based but manageable WTO negotiating agenda for the next round of multilateral trade liberalization.

2. Other WTO Concerns

Three other WTO-related concerns were brought to our attention in Geneva. The first was the need for more efficient decision making within the organization. Currently, decisions are taken by consensus among the member countries and are subsequently ratified by members' Parliaments. Under this consensus model, several witnesses in Europe pointed out, decision making moves at an incredibly slow speed. Once a decision is made, however, then everyone is bound by it and it is virtually impossible to reverse, giving decisions a strong legitimacy. As Andrew Stoler (Deputy Director General, WTO) remarked, the WTO is the international organization that places the most emphasis on country sovereignty. Mr. Moore echoed this sentiment, observing that "the WTO is imprisoned by its culture" and "no one has the vote and everyone has the veto."

According to Mr. Trojan, the consensus-building WTO is not a prime model of an efficient organization. The institution should be more management driven and marry the need to be transparent and inclusive with the need for efficient decision making. Recognizing the difficulties inherent in changing the current system, he nevertheless supported the establishment of a smaller but representative decision-making body within the organization. One of the reasons the Seattle negotiations failed in November 1999 was because many developing countries felt shut out of the substantive negotiations. Having a representative "G-20" type of coordinating group within the WTO that would communicate well with other countries could simplify the decision-making process. The Sub-Committee recommends:

Recommendation 14:

That Canada, in conjunction with like-minded countries such as those represented by the EU, encourage World Trade Organization members to create a more efficient decision-making procedure within the WTO while respecting individual countries' sovereignty, the need for transparency and the need for consensus building within the institution.

Second, the need for improved policy coordination between international institutions such as the WTO, the World Bank, the IMF, the ILO and other multilateral and regional organizations on international trade and development was brought to our attention. Both the U.S. and EU ambassadors to the WTO shared the view that not enough is done to coordinate these international organizations. No less an authority than Mr. Moore launched a challenge to parliamentarians to keep a vigilant eye on global institutions and to call for their restructuring. Several witnesses questioned the usefulness of a number of these institutions, calling for additional steps to rationalize the existing network. Sharing these two concerns, the Sub-Committee recommends:

Recommendation 15:

That Canada aggressively begin a global campaign to launch an in-depth examination of the world's trade and development organizations, with a view to fashioning a more effective, cohesive, and efficient network of global institutions. Where institutions have outlived their usefulness, they should be dismantled.

Finally, the Sub-Committee was struck by the concerns expressed by a number of ambassadors to the WTO of the need for a more streamlined dispute settlement mechanism in Geneva. More effort needs to be made to avoid litigation, and ways to reduce the still small but increasing tendency towards non-compliance of WTO decisions (e.g. Canada's beef hormones case brought against the EU) need to be explored. Such issues as the provision of compensation as an alternative to the use of retaliation also need to be examined. We thus recommend:

Recommendation 16:

That the Government of Canada encourage WTO member states to undertake an extensive examination of alternatives to the existing dispute settlement mechanism to render it more effective. Such issues as the need for time limits on WTO compliance and the usefulness of giving greater priority to compensation as opposed to retaliation as a form of settlement should be given serious consideration.

E. Strengthening Official Transatlantic Links

Canada has a variety of links with the European Union, encompassing both government initiatives and a business-led but government-supported undertaking. The primary bilateral instrument governing economic relations is the 1976 Framework Agreement for Commercial and Economic Cooperation, which gave birth to a number of consultative committees. In 1990, a Transatlantic Declaration was also signed. More recently, the 1996 Joint Political Declaration and Action Plan set goals for broadening the bilateral relationship, and agreements in the areas of customs cooperation, veterinary equivalency, competition law and mutual recognition of conformity assessment of

regulated products have been achieved. Ongoing official ties now consist of semi-annual summits, involving the Prime Minister and the ministers of Foreign Affairs and International Trade, as well as a joint cooperation committee that meets once a year. This committee includes a trade and investment sub-committee that meets once or twice per year.

While we were told that past efforts to negotiate closer EU-Canada trade ties have not always been particularly successful, a number of more recent moves at the bilateral level may hold more promise. These include the EU-Canada trade initiative (ECTI), the establishment of a Canada-Europe Round Table for Business (CERT), and the Crossing the Pond program.

1. European Union-Canada Trade Initiative (ECTI)

ECTI was launched in December 1998 to formalize the trade portion of the Joint Action Plan, with its primary objective being to enhance market access (e.g. access of Canadian companies to the EU market) and bilateral economic cooperation. ECTI's objectives include: regulatory cooperation; services; government procurement; intellectual property; competition issues; cultural cooperation; business-to-business contacts; and electronic commerce. It also calls for regular consultations on multilateral trade issues. However, given the Most Favoured Nation (MFN) disciplines that both Canada and the EU are subject to — for example, we cannot bilaterally negotiate tariff concessions with the EU without having to extend the same treatment to all WTO members — ECTI cannot serve as a vehicle for deeper trade liberalization.[15] In scope, ECTI closely mirrors the bilateral trade initiative (Transatlantic Economic Partnership) between the EU and the United States.

Some progress, albeit limited, has been achieved with respect to ECTI. The Canada-EU Agreement regarding the application of their competition laws was signed in June 1999. CERT, an organization of Canadian and European businesses, has met twice and efforts are being made to increase corporate membership. Bilateral discussions on exports of wine and spirits have led to enhanced access to the European market for Canadian icewine and other quality-certified wines. Implementation of the May 1998 Canada-European Union Mutual Recognition Agreement (Conformity Assessment)[16] continues, although progress has been slow. Establishment of a Working Group on Further Equivalence could eventually result in the harmonization of standards in certain areas. Further movement towards a professional services mutual recognition agreement would certainly be useful, as would continued dialogue on biotechnology issues.

---

15 Only a WTO-consistent regional free trade agreement with the EU or successful liberalization in a new multilateral round at the WTO will aid Canada in overcoming its market access disadvantages.

16 This Mutual Recognition Agreement, when negotiated, will lower regulatory burdens and transaction costs in the following regulated sectors: telecommunications equipment and electromagnetic compatibility; recreational boats; medical devices and pharmaceutical good manufacturing practices; and electrical safety. The agreement aims to ensure that product approvals prepared in the exporter's jurisdiction are accepted by the importing party's regulatory system.

The major knock against ECTI that the Sub-Committee heard in Europe is that it is active in only certain sectors. Moreover, Claude Carrière (Director General, General Trade Policy, DFAIT) stated that the issues involved under ECTI are complex and require considerable transatlantic dialogue. For example, the implementation of sectoral mutual recognition agreements (MRAs) can be both resource intensive and time consuming. Often, the problem simply relates to the different regulatory systems in existence on both sides of the Atlantic. Thus, according to Mr. Carrière, results will be at a premium in the short term. On the other hand, greater cooperation should prevent the emergence of future irritants to bilateral trade relations.

We believe that efforts should be made to reduce barriers and increase European market access, in parallel with the quest for a free trade agreement. Definitely, more work needs to be done on MRAs at the Canada-EU level, to achieve broader coverage in the mutual recognition of standards. Additional mechanisms could be achieved in the area of customs facilitation, and improved bilateral mechanisms established to solve trade problems. According to Mr. Keyes, non-tariff barriers (e.g. complex technical requirements and standards) need to be examined constantly since they are more of a barrier for business than tariffs. The Sub-Committee thus recommends:

Recommendation 17:

That the federal government redouble its efforts to expand the Canada-EU bilateral relationship. Possible measures to be considered within the European Union-Canada Trade Initiative framework include: negotiating mutual recognition agreements in a larger number of industrial sectors, making progress in the area of trade facilitation, and establishing improved bilateral mechanisms to resolve trade irritants. The formation of a bilateral group under ECTI to systematically address regulatory barriers to Canada-EU trade should be considered.

2. Canada-Europe Round Table for Business (CERT)

Another recently announced bilateral link is the above-mentioned CERT, which was established in June 1999 with some support from DFAIT and from the EU Commission. This organization is essentially an advisory group of business people from both sides of the Atlantic keen on developing and enhancing transatlantic links and intent on proposing advice to both the EU and Canada on trade and investment issues. Over the longer term, the organization hopes to be a key advocate for trade liberalization between Canada and the EU.

CERT arose out of an initiative of several Canadian and European firms based in Brussels, whose intention was to promote a business-to-business dialogue on a Canada-EU basis, after discussions to trilateralize the U.S. — EU Transatlantic Business Dialogue did not bear fruit. Roy MacLaren, a former Minister of International Trade,

recently agreed to become CERT's Canadian co-chair and a part-time Canadian Executive Director (André Bouchard) is also now in place.

To date, the round table has been a somewhat more modest counterpart to the established EU-US Transatlantic Business Dialogue. Even though CERT has held two meetings since its founding, it has experienced relatively slow progress and both the Canadian and European sides are only now beginning the recruitment and fundraising challenge. This lack of progress is unfortunate, given the comments heard in Europe that much more in the way of pressure from business needs to placed on policy-makers to achieve the desired progress in the areas of MRAs, trade facilitation and the like.

To ensure CERT's effectiveness in advancing policy interests and ultimately trade liberalization, it is vital that more business involvement in the round table be encouraged on both sides of the Atlantic. Jayson Myers (Senior Vice-President and Chief Economist, Alliance of Manufacturers & Exporters Canada) suggested that it might be worthwhile for CERT to establish formal interaction between a group of Canadian companies operating in Europe and a group of European companies operating in Canada to discuss trade and investment challenges and opportunities, and to build up personal contacts.

In addition, CERT has been primarily aimed at larger firms up to now. It is important that small- and medium-sized companies be active participants, given their increasingly important contribution to transatlantic economic relations. One measure that could be contemplated is a lowering of the US $6,000 membership fee since the size of this charge may be impeding involvement on the part of smaller businesses.

Finally, CERT's May 2001 written submission to the Sub-Committee calls for increased funding of the organization's activities in 2002 and 2003. We believe that the federal government can play a helpful role to ensure that CERT's momentum is maintained. The Sub-Committee recommends:

Recommendation 18:

That the federal government increase its support of, and actively encourage business participation in, the Canada-Europe Round Table For Business (CERT) initiative. The government should also recommend to CERT that it review its membership fee structure in order to stimulate greater participation by small- and medium-sized companies.

3. Crossing the Pond

Yet another bilateral mechanism is the Crossing the Pond initiative, which attempts to stimulate new trade opportunities for small business. This initiative incorporates a set of programs designed to help new exporting companies, particularly those of a high-technology nature, enter into the European marketplace. The aim is for business

people who have been successful in the marketplace to impart specific knowledge to new exporters in key areas of business preparation, through a vehicle known as a "knowledge café."

4. Other Links

Canada also has various bilateral mechanisms with individual EU countries in place (e.g. action plans with France, the United Kingdom and Italy), in addition to various economic commissions with non-EU nations such as Russia and Ukraine. These latter commissions provide for regular meetings among ministers of trade and senior officials.

To conclude, there has been a tendency in the past for Canada-EU declarations of intent to result in little in the way of concrete action. While we believe that ECTI reflects an improvement in the type of bilateral mechanism being developed, the pace of the work currently taking place under that arrangement should be accelerated. Evidence received by the Sub-Committee indicated a keen desire to have the federal government expend greater effort towards re-energizing Canada-EU trade relations.

F. Lowering European Trade Barriers

Overall, Canada enjoys a reasonable, if unspectacular, trade relationship with the EU. Two-way trade in goods and services between Canada and the European Union now exceeds $60 billion. Even though our access to the European market is relatively favourable, as with any other large trading relationship there are always concerns. Specifically, the EU's tariff and non-tariff barriers can make Europe a difficult place in which to do business.

While most trade flows barrier free, there is no question that Canadian firms have encountered real barriers in Europe, such as differences in the manner in which tariffs are calculated, customs procedures, labelling requirements, registration requirements, sanitary and phytosanitary requirements, regulatory requirements, and the structure of distribution systems. These impediments can both restrict actual entry by Canadian firms and deter companies from even considering the European market. The Sub-Committee has already recommended that the federal government place priority on addressing these barriers.

Given the scale of our bilateral economic relationship, one should not be surprised that a number of bilateral irritants have arisen. In recent years, Canada-EU trade relations have been dominated by a list of quantitatively minor, though individually important, longstanding trade tiffs concerning tariffs and non-tariff barriers, affecting wines, softwood lumber, fish and seafood, beef produced with growth hormones, wheat, and genetically modified products such as canola. Other issues, influencing such products as asbestos, pharmaceutical products and automobiles, have recently been settled at the WTO.

Progress on many of these issues has been slow, owing to the failure to launch a new round of multilateral trade negotiations and because bilateral progress has been hampered by both insufficient political will and by political realities in the EU's agricultural sector (discussed below). What is troublesome is that certain of these trade issues have remained unresolved over lengthy time periods and that the considerable effort required to obtain solutions has, no doubt, distracted government officials from the loftier pursuit of enhancing the overall trade relationship.

Concentrating on these relatively minor disputes clouds our overall positive economic relationship with the EU. In some cases, however, it can be observed that the trade irritants in question have been, or are being, examined in an orderly manner. In several of these — regulatory standards come to mind — Canada and the EU are working bilaterally to resolve these issues. Resolution of these issues can also be achieved within the Dispute Settlement System at the World Trade Organization (WTO). In the end, it is vital to explore both options: to have efficient bilateral mechanisms for resolving disputes, or agree on the effective use of WTO mechanisms.

The Sub-Committee shares Mr. Paterson's view that it would be far preferable if dealing with trade barriers were not to interfere with the development of trade and investment opportunities. He felt that greater effort ought to be expended on trade and investment in the new economy, the high-technology sector, in which there are almost no trade barriers except possibly telecommunications equipment standards, for which standardization across Europe is desired. European policies in areas like electronic commerce, trade in services, deregulation and privatization, intellectual property rights and competition rules are central to the growth prospects of the EU market for Canada's high-technology businesses.

1. Barriers to Agricultural Trade

That the agriculture and agri-food sector accounts for a disproportional number of Canada-EU trade disputes should not be surprising. Agriculture has been a sticking point for over 40 years of trade talks. The Uruguay Round of multilateral trade talks that led to the creation of the WTO, for example, contained relatively fewer concessions on agriculture than in other sectors.

Despite these issues, Canada has enjoyed several success stories in the EU. Canada is one of only three countries to have a Veterinary Agreement with the EU, which governs trade in live animal products, fish and fish products. The agreement establishes a mechanism for achieving recognition of equivalent sanitary measures between Canada and the European Union aimed at improving bilateral trade. Furthermore, Canada enjoys strong exports to the EU of bison meat, horsemeat and vegetables such as lentils and mustard seed (including the ingredient in Dijon mustard).

In the case of Canada-EU relations, agricultural trade irritants stem from three main sources: the EU's Common Agricultural Policy and Europeans' long-standing concern over food safety, borne from a series of successive public-health disasters, as well as more traditional trade irritants.

(a) Common Agricultural Policy

A key bilateral trade concern for Canada involves the EU's Common Agricultural Policy (CAP), and the protection it provides for European agricultural producers. By subsidizing farm production, the CAP has shifted Europe from being a net food importer into occupying the status of a major net exporter.[17] The average agricultural tariff of the EU is four times as high as that of Canada, and its high support prices and network of subsidies make EU farmers the most heavily subsidized in the world.

The CAP, through its use of production-linked subsidies, results in overproduction of farm commodities. This excess production is purchased at the EU's intervention price, which is considerably higher than the world prices. The EU then subsidizes exports of these agricultural products enabling them to be sold at competitive prices in world markets. This action tends to depress world market prices and lower access of Canadian producers to third-country markets. According to Mike Gifford (Special Trade Policy Adviser to the Deputy Minister, Agriculture and Agri-Food Canada), the EU accounted for a full 85% of the world's agricultural export subsidies. Conventional tariff barriers, along with the EU's domestic support measures and adopted regulations, are restricting Canadian access to the European agricultural market. From the Sub-Committee's perspective, the CAP is a costly deterrent to trade.

---

17 Since the CAP grew out of the European desire to be self-sufficient in food production (owing to the post-World War II famines), this is not a surprising result.

Already, the EU's Agenda 2000 has resulted in some minor declines in agricultural price supports, but no elimination in the use of direct production-linked subsidies.[18] While it is in Canada's best interests to continue to pressure the EU on CAP, both EU and non-EU witnesses — including EU Trade Commissioner Pascal Lamy — told the Sub-Committee that the EU itself is already under extreme internal and external pressure to reform the CAP, and that reform — possibly substantial — is inevitable.

The Sub-Committee heard that many Europeans are questioning why farmers — and not other groups — should be subsidized so heavily. However, the most intense source of pressure will likely come from the planned EU enlargement. To take only one example, about 15-20% of Poland's GDP comes from the agricultural sector, which also employs 25% of the population (versus 3% in Germany). If the CAP were extended unchanged to the rest of relatively underdeveloped Eastern Europe, as some enlargement candidates are demanding, it would actually increase the percentage of the population engaged in agriculture. This in turn would eat up even more of the 50% of the EU budget that the CAP currently accounts for, a stress that the EU budget cannot handle. Furthermore, in France, the country most in support of the CAP, finances are tight. It is not likely, therefore, that France, or any EU member for that matter, will support an increase in CAP funding.

Externally, the WTO and the prospect of a new round remain important pressures on the CAP. In 2003, the "peace clause" in the WTO Agreement on Agriculture will expire and the EU's subsidies will be open to challenge. However, witnesses told the Sub-Committee that while this could be a useful prod, the drawn-out nature of the WTO's dispute-settling mechanism limited its usefulness.

Change is coming to the CAP. The progress of Agenda 2000 is scheduled to be reviewed in 2002. Agriculture Commissioner Franz Fischler has indicated that he expects additional changes to support levels will be necessary following this mid-term review unless commodity prices move markedly higher. Pascal Lamy, the EU Trade Commissioner, told the Sub-Committee that he has no problem with committing the EU to lower export subsidies and domestic support, and improved market access. In its European hearings, the Sub-Committee was told repeatedly that the most likely scenario involves no change in the overall funding, but a move to support farmers' income rather than prices, thus "decoupling" subsidies from production and reducing market distortions.

This is in line with the EU's championing of "multi-functionality," which stresses the non-economic benefits of agriculture (e.g. recreation, retention of a pleasant rural landscape, tourism, preservation of rural life, environmental benefits of agriculture). This

---

18 The Ambassador of the European Commission in Canada argued that the direction of EU financial support for agriculture had been steadily downward and that it would continue to remain so. Moreover, the EU had remained well within its Uruguay Round commitments, both in the quantity of subsidized exports and in the level of expenditures on subsidies. However, the fact remains that, according to a June 2000 OECD Report on agricultural assistance, support for farmers in the EU, as measured on a total farm receipts basis, is more than double that given to North American producers (49% of income versus 24% for the U.S. and 20% for Canada).

would allow the EU to shift its subsidies toward environmental, landscape and regional support. While EU Commission witnesses told the Sub-Committee that this shift should reduce market distortions, multi-functionality is seen by some to be a way for Europe to continue to justify high protection and export subsidies. The Sub-Committee believes that Canada, through the WTO, should continue to exert pressure on the EU to assure that multi-functionality is not protectionism by another name. We therefore recommend:

Recommendation 19:

That the Government of Canada attempt to ensure that any support provided by the EU to preserve the multifunctionality of agriculture not be trade distorting. The government should work with the EU to arrive at an international definition of the multifunctionality concept.

Regarding CAP, the key question is: how quickly will the next stage of reforms be implemented, given that the politics of agriculture in Europe are extremely sensitive and complex? According to Mr. Gifford, a 2002-03 timeframe is considered reasonable. More action before that is unlikely due to the scheduling of elections in France and Germany, the two key players in the EU.

While sheer economics and external pressure are significant, substantial CAP reform is not a done deal. Though it is often thought of in purely economic terms, the CAP is of vital importance, both economically and culturally, to the EU (especially France, which along with Germany, is the heart of the EU.) The Sub-Committee heard that the current structure of the CAP means that France gets more money out of Brussels than it puts in. Rita Hayes, the U.S. Ambassador to the WTO, suggested that it is better to be active in pushing the EU to change its course.

The Sub-Committee agrees with this assessment: while CAP reform seems inevitable, Canada should push to assure that reforms go as far as possible to address Canada's concerns. Current conditions present Canada (and the EU) with a window of opportunity. As Mr. Lamy told us, current reflections on CAP in Europe and on the enlargement of EU will make it easier for him to realize change, and these changes are most likely in a multilateral round of trade negotiations.

Based on its hearings both in Canada and in Europe, the Sub-Committee believes that ongoing WTO negotiations on agriculture, coupled with a new round of WTO talks, represent Canada's best opportunity to influence positively the reform of the CAP. Several witnesses stressed that progress on agriculture was most likely in a broad-based negotiating round, which by allowing greater scope for deal making, will make it easier to reach an agreement on agriculture. Even given this opening, however, agricultural reform will be a long-term process requiring diligent work.

In the WTO's negotiations on agriculture, Canada, in conjunction with countries such as the United States and members of the Cairns group of agricultural exporting countries, has been pushing hard for the Europeans to make substantive changes in three core areas: eliminate export subsidies, significantly improve their terms of market access, and significantly reduce or eliminate their production- and trade-distorting domestic support (i.e. production subsidies). Canada has also called for an overall cap on all forms of domestic support.[19] The Sub-Committee strongly supports these general negotiating objectives. We hope that any changes that are negotiated can help move toward a level playing field for Canadian agricultural producers, and be of help to them. The Sub-Committee therefore recommends:

Recommendation 20:

That in the WTO negotiations on agriculture, Canada not deviate substantially from its initial negotiating objective of (a) removing EU agricultural export subsidies; (b) significantly enhancing access by Canadian agricultural producers to the European market; and (c) ensuring that the EU's production subsidies are not trade-distorting.

(b) Food Safety

One of the most difficult challenges Canadian producers face in selling to the EU market is Europeans' concern about food safety. For Europeans, the past decade has brought one food-related disaster after another. Failures of the EU regulatory system in everything from mad cow disease (BSE) to the recent outbreak of foot-and-mouth disease has left the public extremely fearful and mistrustful of their own regulatory systems. As WTO Director General Mike Moore bluntly told the Sub-Committee (echoing many other witnesses), European consumers simply do not trust their governments when it comes to food safety. As a result of this and the European public's extreme fear for the safety of their food supply, everything from beef hormones to all genetically modified organisms (GMOs) are seen in the same light.

---

19 The EU presently has a cap – albeit at a very high level – on agricultural subsidies (i.e. the CAP). The United States (the other major player in agriculture) and Canada do not.

In attempting to correct possible deficiencies in food safety control measures, to regain consumer confidence and to maintain public health, the EU has increasingly adopted a precautionary approach in formulating the Union's regulatory decisions.[20] From Canada's point of view, the "precautionary principle," which holds that if there is the possibility of harm from a product (even if the science is inconclusive), it should be banned, functions as a trade barrier. Instead, Canada favours a process of evaluating products at each stage that they are used, giving more of a role to science.

The Sub-Committee, while recognizing the concept of precaution as inherent in all stages of the risk analysis process, supports the position that regulatory decision making in this area must continue to be based on scientific risk assessment. The precautionary approach should not be applied at the risk management level as an additional level of protection without necessarily seeking a scientific assessment first. The concern is that inappropriate employment of the precautionary approach may have contributed to the European paralysis in approving biotech foods.

However, after talking to EU representatives and business people, and our ambassadors abroad, the Sub-Committee is pessimistic about prospects for advancement on food safety. Time and again the Sub-Committee was told that the political reality of a fearful public have made it almost impossible to inject proper science into the approval process.

(i) Example 1: Canola

The linking in the public's mind of food safety and GMOs has waylaid Canadian food exports in several areas, the most notable being genetically modified canola.[21] Canadian exports of this product into the European market, while having been approved by the EU Commission, are the victim of public sentiment, strong consumer and producer resistance and the ability of a minority of EU members to block regulatory approval of new, genetically enhanced varieties of agricultural products. These developments have caused a de facto EU moratorium on additional GMO approvals.

In an effort to unblock the approval process and gain public confidence in GMOs, the EU Commission proposed an unblocking strategy in July 2000, which included revised EU legislation for GMO approvals. This was formally approved by the European Parliament on 14 February 2001 and then moved to member states who were given 18 months to pass the directive into national law. However, within 24 hours of the approval, the blocking member states demanded additional concessions such as amendments to

---

20 The Biosafety Protocol, signed in Montreal in January 2000, provided support to the European position. On top of requiring exporters to label shipments that "may contain" bio-engineered commodities, the agreement enables countries to block imports of GMOs on a "precautionary" basis in the absence of sufficient scientific evidence about their safety.

21 It should be noted that where there is crisis, there is also opportunity. For example, Alberta exports hormone-free beef to Belgium, while Ontario farmers sell non-GMO soya to the UK.

the EU GM labelling regime and a GM traceability system requiring special documentation for shipments of GM grains and oilseeds to the EU. At a minimum it is expected the EU GMO approval regime will remain blocked until the fall of 2002.

In 1995, Canadian exports of genetically modified canola peaked at $425 million. Owing to the current regulatory situation in Europe, Canadian canola exports to the EU were effectively eliminated as of 1997. The federal government is obviously concerned about the loss that domestic producers of canola have experienced.

The Canadian government's position, confirmed by favourable European Commission scientific reports, is that those canolas produced in Canada do not pose a health or environmental risk. However, as one witness noted, decisions being taken are now based 80% on perception and 20% on science, making it exceedingly difficult to argue what the Sub-Committee believes is Canada's strong case. Consequently, as Mr. Lamy remarked to the Sub-Committee, the GMO problem is more political than technical.

Making progress on labelling issues will, eventually, go far to address these problems. However, even this will prove to be contentious. Because of the negative perception of GMOs, European producers worry that by labelling their products they will be hurt by a consumer backlash, ruining their brands. Groups like Greenpeace, who are against GMOs, enjoy more credibility than do European governments on ecological issues, thus solidifying the opposition to GMOs. Furthermore, in several areas in Europe there is an ideological opposition to GMOs, e.g. herbicide-resistant plants.

Canada has entered into dialogue with the European Commission at the technical and regulatory level (i.e. among scientists and experts) over this issue, with the ultimate objective being to attain greater compatibility of the respective approval systems. The federal government will continue to seek market access for exports of GM canola from Canada, even if Mr. Carrière did suggest that obtaining results would take time. On the positive side, the Sub-Committee did hear that Europeans are beginning to discuss GMOs: more receptive attitudes are emerging in the European Parliament, and some sectors of European society, such as German business groups, favour more science in the food-approval process.

In dealing with this issue, Don Knoerr (Co-Chair, Agriculture, Food and Beverage Sectoral Advisory Group on International Trade) observed that there needed to be harmony between the international response to the issue (i.e. what other countries do) and the domestic one, which is currently being developed. Decisions were necessary on the definitions of genetically modified (GM) or biotech products, the labelling rules that are established, and the realistic, effective and scientifically sound procedure for determining the risks associated with the use of modern bictechnology.

While advancement in this area could best be helped, as one EU agribusiness witness remarked, if the EU were not to suffer another food catastrophe in the next

decade, Canada should continue to work to adopt internationally accepted standards. In the long run, the logical solution is to adopt international science-based standards that all countries can live with. The Sub-Committee recommends:

Recommendation 21:

That the Government of Canada work diligently within the international community to achieve international agreement on the definitions of genetically modified (GM) or biotech products, science-based standards of producing GM products that the international community can recognize, and the labelling rules that are required.

The Sub-Committee recognizes that much of the difference between Canada and the EU on the precautionary principle stems from the failure of their regulatory regime. As Mr. Lamy told the Sub-Committee, Europeans are against GMOs (for example), not Canada. Still, there has been a tendency for the Europeans to disparage our production methods in certain instances and to use this criticism as a basis for imposing restrictions on trade. While this failure to recognize Canada's standards is as much a political problem as a scientific one, it remains vital that Canada and the EU keep this dialogue open. In order to promote greater understanding, such a dialogue should include regular exchanges between representatives of non-trade departments, such as Environment, Labour, and Industry. The Sub-Committee echoes the views of Ms. Macmillan that Canada needs to better champion its excellent standards in health, safety, environment, and technical areas with European decision-makers.

Recommendation 22:

That the Government of Canada, in conjunction with the provinces, seize every possible opportunity to enhance cooperation between Canada and the EU on regulatory policy in the areas of health, safety, environment, and technical standards, and share Canada's regulatory experience with European decision-makers and, where appropriate, the public at large. These efforts should be directed through Canada's overseas posts, industry associations active in Europe, and Canadian participation in international organizations in which standards are discussed, developed and monitored.

As was previously mentioned, the Canadian and European perspective on biotechnology and the use of the precautionary approach differs. On the latter issue, there appears to be differences between the two sides in the way this approach is interpreted. The publication by the EU of a paper on this issue ("Communication on the Precautionary Principle"), while not providing insights on key elements (e.g. providing for "zero risk" and determining the appropriate level of protection), does nevertheless provide both sides with an opportunity to better define the meaning and application of the precautionary approach and to seek out convergence on these points. This will prove especially important as both countries prepare for the WTO summit in Qatar, where the precautionary principle promises to be a contentious issue.[22] We therefore recommend:

Recommendation 23:

That Canada and the EU seek common understanding on the meaning of the precautionary approach and the manner in which it is to be applied to regulatory practices. Ultimately, such an understanding should be arrived at within a multilateral setting.

(ii) Example 2: Beef Hormones

The EU's contentious 1989 decision to ban the use of growth-promoting hormones in livestock as well as imports of beef produced with such hormones is also tightly linked with Europeans' mistrust of their regulatory regime. Canada, along with the United States, has consistently opposed the ban on the basis that it does not believe it can be supported from a scientific basis. The federal government, therefore, believes that the ban represents an unjustified use of a non-tariff trade barrier. In addition, the safety of growth-promoting hormones has been endorsed by the international organization that establishes food-safety standards (*Codex Alimentarius*).

Canada and the U.S. challenged the EU's ban on imports of beef produced with growth hormones and obtained a favourable WTO ruling on the issue. After direct consultations with the EU failed to resolve the dispute, Canada requested a WTO dispute-settlement panel in 1996. Reports issued by both the panel (August 1997) and the WTO Appellate Body (January 1998), set up in response to an appeal of the initial panel's decision, were favourable to Canadian interests. However, with the failure of the EU to comply with the WTO ruling by altering its regulations, the Canadian government was forced to implement retaliatory measures against the Union. These, consisting of $11.3 million in tariffs placed on European beef, pork, cucumbers, and gherkins, were approved by the WTO in July 1999. The EU continues to claim that their ban is promoted by science and is not a protectionist measure, a view they claim is backed up by the WTO ruling that critiqued their assessment process and that stated their position was based on science.

---

22 The WTO already allows countries elements of the precautionary principle; what is important is that this principle is not widened to act as a barrier to trade.

In May 2000, the European Commission announced plans to make its temporary ban on one beef hormone permanent within a year, and to continue a provisional ban on five others. This action was taken after a EU scientific advisory committee reaffirmed its opinion of last year. According to Mr. Lamy, the ban has nothing to do with protectionism, but rather with risk aversion in the EU. While in Europe, several witnesses told the Sub-Committee that, in the public's mind, the question of beef hormones is tied up with the negative images of mad cow disease. As a result, the EU would rather face the tariffs than lift the ban.

2. Market Access Issues

Canada also faces several more traditional market-access issues when dealing with the EU, some of which have already been mentioned. Two of the most contentious, involving what Canada believes are non-tariff barriers, are wine and softwood lumber.

(a) Wine

The trade situation with respect to wine has, up until just recently, been extremely one-sided, with Canada importing $545 million worth of European production in 2000 and exporting a mere $350,000. Historically, Canadian quality wines had faced difficult hurdles in getting into the EU, while the EU had enjoyed favourable access to the Canadian market without any special agreement. Canada's principal objective in resolving this bilateral dispute had always been to obtain secure and predictable access to European markets for quality Canadian wines. Roger Randolph (President, Canadian Wine Institute) told the Sub-Committee in the spring of 2000 that Canadian wine producers could export roughly $20 million in wine products per year to Europe if the market was open; of these revenues, sales of icewine in Europe would generate the vast majority.

Fortunately, access to the European wine market has now improved significantly. In April 2001, Canada realized its long-sought goal of convincing the European Union to allow (through the use of a derogation, or exemption) the sale of Canadian icewine, the showpiece and key export of the Canadian wine industry, in the EU. (Canada is the world's leading producer of icewine.) According to DFAIT officials speaking to the *National Post*, the lifting of the 20-year ban was agreed to after Canada implemented a series of quality controls related to the wine's sugar and acidity levels.[23]

The EU derogation also covers imports of quality-certified wines from two Canadian provinces (Ontario and British Columbia) since their certification processes (and accompanying legislation) either meet or exceed EU standards. Now,

---

23 Agence France-Presse, "Canadian icewines bound for Europe: Ottawa wants to close the wine, spirits trade gap," *National Post*, 18 May 2001, p. C7.

quality-designated Canadian wines can enter the European market without limitations other than the demand for the product.

In exchange, Canada also agreed to discuss with the EU all outstanding wine and spirit-related issues, including the use of geographic indicators (i.e. the EU wants Canada to require its wine producers to refrain from using certain EU-origin names, such as champagne, port and sherry, something the Canadian industry has now agreed to do), descriptive names and the structure of provincial liquor control boards. These discussions are ongoing.

(b) Softwood Lumber (Pinewood Nematode)

To prevent the introduction into Europe of the pinewood nematode (PWN) worm, the EU has, since July 1993, insisted that all softwood lumber exports from Canada, with the exception of cedar, be heat treated. This regulation has effectively eliminated Canadian exports of the product by substantially raising the costs of production to Canadian firms. Prior to 1993, exports of untreated wood to Europe had attained an annual value of some $400 million. From October 1, 2001, this ban has been expanded to include wood packing material (from Canada, the United States, China and Japan); given that wood packing material can accompany almost any type of manufactured goods, estimates suggest that up to 70% of Canadian exports to the EU could be affected. Under a "gentleman's agreement," the Commission has agreed that the ban will be applied "proportionately and prudently" in return for Canadian reports on how Canada is advancing towards compliance. DFAIT is awaiting a reply to its letter outlining its understanding of the "agreement" and recommending an official exchange of letters to clarify how the gradual enforcement of the measures would work.

Canada has had extensive consultations with the EU on this issue. According to Mr. Claudio Valle (Director, Technical Barriers and Regulations, DFAIT), "We pointed out that we've had the longest trial period — the 350 years of trade — with little effect or anything to show in European forests. That should be clear evidence that this little bug doesn't move unless carried substantially into a perfect environment where you require high heat conditions and so on. It has been a war of scientists up until now."

Canada continues to believe that it has become a victim of excessive regulation of untreated softwood lumber in order to control the PWN worm. The Canadian government has consistently opposed the regulatory requirement, arguing that there is a miniscule risk of transmission of the insect to European forests.

Canada is currently considering challenging the European ban. According to Mr. Valle, "We have put the Europeans on warning that we would like to resolve it amicably. But if we can't come to an understanding, we feel science is on our side. ... We're talking to each other across the bow, but nothing seems to sink in. We might have to go to the WTO to basically get a resolution of this issue."

G. Dealing With EU Enlargement

As was previously mentioned, EU enlargement in this decade may boost the organization's membership to as many as 30 countries. There are now at least a dozen countries that have been identified as potential candidates, on top of the 15 that already exist.

In addition to the already mentioned stresses this will place on the EU's budget (i.e. through the Common Agriculture Policy), EU enlargement, which will take in Central and Eastern European countries, should provide certain business opportunities for Canadian companies, and a more predictable and stable commercial environment in those countries. For instance, Canada undertakes agricultural trade with Central and Eastern Europe and, as Martin Rice (Executive Director, Canadian Pork Council) remarked, certain sectors (e.g. pork) believe that this trade can be augmented. These countries will also need help in bringing their economies up to EU specifications, generating openings for Canadian companies to provide for investment and clean environmental technology. As well, the bound tariff rates of the EU's Common External Tariffs are, in many instances, lower than the levels at which the new entrants are bound. In these cases, accession to the EU could improve market access for Canadian firms.

Furthermore, enlargement offers the countries of Central and Eastern Europe the opportunity to raise their citizens' incomes, thus making them a more attractive market for Canadian investors and exporters. As John Murray (Adviser, Bank of Canada), told the Sub-Committee, "There may be a little trade diversion associated with that as they come into the EU fold, but there may also be some encouragement for faster development. ... It benefits everyone, because if they become richer, their ability to purchase our products expands. Again, I think we could have a win-win situation."

The anticipated growth in the EU's membership to include these countries could also have adverse economic consequences for Canada. While Canada has always supported the integration process in Europe as a way to foster stability and economic prosperity, previous enlargements have, regrettably, resulted in the displacement of certain Canadian exports to Europe. In other words, EU enlargement has led to trade diversion away from Canada and to a displacement of economic activity as the traditional bilateral access that Canada had enjoyed was altered.

Future EU enlargement could prove no different, in that tariffs will be raised against some of our exports, thereby lowering the market access enjoyed for those products. In these situations, Canada is entitled to negotiate compensation for the loss of markets; this is done under existing WTO rules on the basis of trade levels in specified products during the three-year period immediately prior to a country's accession. Historically, however, the negotiation of compensation for enlargement has been long and arduous. Moreover, compensation in the form of increased access often is provided in a different commodity, or even in a sector entirely different from the one in which the trade diversion occurred.

It is extremely important that Canada attempt to ensure that its overall economic interests not be adversely affected by enlargement. The hope is that further EU expansion not result in a net diminution of access to the European market for Canadian products.

The Government of Canada is currently examining the possible economic impact of EU enlargement on this country's trade and investment interests. In the Sub-Committee's view, federal officials should analyze the existing experience with previous enlargements, to see what lessons can be learned. The government should also develop an effective strategy to deal with the upcoming EU enlargement, one which would incorporate possible measures to promote closer trade links with Central European countries in order to help offset the diversionary effects of the enlargement. We therefore recommend:

Recommendation 24:

That the federal government make public any assessment of the probable positive and negative effects of EU enlargement on the Canadian economy. On the basis of these findings, the government should formulate an effective initial strategy to deal with the upcoming enlargement. The issue of potential compensation for forgone market access should also be explored, and timely and targeted information on the enlarged European market provided to Canadian businesses.

While responding to the potential costs of enlargement represents the most vital public policy consideration, the Sub-Committee would like to raise another concern that was identified in the Committee's hearings. According to Mr. Paterson, attention must be devoted to strengthening the protection of intellectual property rights in Central and Eastern European countries, which can serve as a major barrier to trade with these countries. These property rights are either non-existent or not enforced in many of the nations in question, yet companies doing business there do not want essentially to give away the ideas behind the products that they have developed. To help strengthen the protection of intellectual property rights in this part of the world, the Sub-Committee recommends:

Recommendation 25:

That in order to significantly strengthen bilateral economic relations between Central and Eastern European countries and Canada while assisting our high-technology community, the federal government, through multilateral organizations, encourage and assist these countries in developing and especially enforcing intellectual property rights in the region.

A FINAL WORD

A key consideration for the Committee throughout the course of its hearings has been whether or not the federal government has been placing sufficient priority on Canada's trade and investment relationship with Europe. At a time when the U.S. economy has experienced turbulence, is it not worthwhile to attempt to diversify our trade towards other viable economic regions such as Europe? We believe that while trade and investment with America should, in no way be discouraged, it behooves the federal government to take every step imaginable to find new approaches to strengthening our transatlantic economic relationship.

APPENDIX A
LIST OF WITNESSES

Associations and Individuals	Date	Meeting
36th Parliament, 2nd Session		
Alliance of Manufacturers & Exporters Canada	2000/02/16	6
Jayson Myers, Senior Vice-President and Chief Economist		
Canadian Chamber of Commerce (The)		
Robert Keyes, Senior Vice-President, International		
Department of Foreign Affairs and International Trade		
William Clarke, Assistant Deputy Minister		
Gary Scott, Director, Northern Europe Division		
Cameron Siles, Trade Relations Advisor, Europe Union Division		
Agriculture, Food and Beverage Sectoral Advisory Group on International Trade	2000/02/23	7
Don Knoerr, Co-Chair		
Canadian Advanced Technology Alliance		
David Paterson, Executive Director		
The Asbestos Institute		
Denis Hamel, Director		
Agriculture and Agri-Food Canada	2000/03/01	8
Mike Gifford, Special Trade Policy Advisory (retired) to the Deputy Minister		
Susanne Vinet, Acting Director General, International Trade Policy Directorate		
Canadian Federation of Agriculture		
Jennifer Higginson, Trade Policy Analyst		
Sally Rutherford, Executive Director		

Associations and Individuals	Date	Meeting
Canadian Pork Council	2000/03/01	8
Martin Rice, Executive Director		
Sierra Club of Canada		
Christine Elwell, Senior Policy Analyst		
Canadian Chamber of Commerce (The)	2000/03/22	9
Robert Keyes, Senior Vice-President, International		
Canadian Wine Institute		
Roger Randolph, President		
Alliance of Manufacturers & Exporters Canada	2000/03/29	10
Jayson Myers, Senior Vice-President and Chief Economist		
Department of Foreign Affairs and International Trade		
Susan Cartwright, Director General, European Union, North and West Europe Bureau		
William Clark, Assistant Deputy Minister		
Gary Scott, Director, Northern Europe Division		
Cameron Siles, Trade Relations Advisory, Europe Union Division		
Conference Board of Canada	2000/05/03	11
Charles Barrett, Vice-President, Business Research		
International Trade Policy Consultants Inc.		
Kathleen Macmillan, President		
European Union – Delegation of the European Commission in Canada	20/05/10	12
Frank Deeg, Principal Adviser		
Danièle Smadja, Ambassador		

Associations and Individuals	Date	Meeting
Global Economics Ltd.	2000/05/10	12
Patrick Grady, Consultant		

37th Parliament, 1st Session

Bank of Canada	2001/03/14	2
John Murray, Advisor		
Department of Foreign Affairs and International Trade	2001/03/28	5
Susan Cartwright, Acting Assistant Deputy Minister		
John Curtis, Senior Policy Advisor and Coordinator, Trade and Economic Analysis Division		
Serge Marcoux, Director, Baltic, Central European and EFTA Countries Division		
Ross Miller, A/Director, European Union Division		
Brian Oak, Director, Policy and Strategic Planning Division		
Claudio Valle, Director, Technical Barriers and Regulations		
Department of Industry		
Alan Virtue, Director General, Campaigns and Services		

Associations and Individuals	Date	Meeting

Meetings in Paris, Berlin, Geneva and Brussels

Paris, France

Canadian Embassy 2001/04/24

John Broadbent, Commercial Counsellor

Robert Catellier, Counsellor (Investments)

Louis De Lorimier, Counsellor (Press and Information)

Terrence Lonergan, Minister-Counsellor (Political Affairs)

Ian McLean, Minister

John McNab, Minister-Counsellor (Economic and Commercial)

Jean Prévost, Commercial Counsellor

Denis Robert, Commercial Counsellor

Alcatel 2001/04/25

Patrick Bourrié, International Director

Axtel

Jean-Claude Tisseyre, Director

"Direction Relations économiques extérieures, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie"

Hervé Ochsenbein, Bureau Chief, Agricultural Policy

"Fondation Sciences politiques"

Denis Lacorne, Professor and Director of Research

"Groupe Lapeyre"

M. Chevreton, Director of Purchases and Imports

MDS Pharmaceuticals

Anne-Marie Masquelier, President and Director General

MEDEF

Jacques Pelletier, President of the Canada-MEDEF Committee

Associations and Individuals	Date	Meeting
Nortel Networks	2001/04/25	
Jean-Claude Aymard, Vice-President		
Berlin, Germany		
Canadian Embassy	2001/04/26	
Norbert Kalisch, Minister Counsellor		
Leslie Reissner, First Secretary		
Philip Somerville, "Chargé d'Affaires"		
Association of German Aerospace Industries (BDLI)	2001/04/27	
Herr Dr. Hans Birke, Managing Director		
Bombardier Transportation		
Robin Schweitzer, Vice-President, Strategic Initiatives		
Bundesverband der Deutschen Industrien e.V. (BDI)		
Herr Guido Glania, WTO Relations		
DaimlerChrysler AG		
Herr Dr. Peter-Rüdiger Puf, Director, Economic Research		
Deutscher Industrie – und Handelstag (DIHT)		
Herr Dipl. –Vw. Rainer Perau, Head of the North American Section		
Siemens AG		
Herr Jörg Völker, Public Affairs, Berlin Representative Office		
Federal Ministry of Economics and Industry		
Herr Lehmann-Stanislowksi		
Foreign Ministry of the Federal Republic of Germany		
Herr. Dr. Martin Hanz		

Associations and Individuals	Date	Meeting

Geneva, Switzerland

Canadian Mission — 2001/04/30

Sven Blake, Counsellor

Terry Collins-Williams, Deputy Permanent Representative, Canadian Mission

Martin Loken, First Secretary

Sergio Marchi, Ambassador to the WTO

European Commission Ambassador to the WTO

H.E. Carlo Trojan, Ambassador

Indian Ambassador/Permanent Representative to the WTO

H.E. Srinivasan Narayanan, Ambassador

United States Ambassador to the WTO

H.E. Rita Hayes, Ambassador

World Trade Organization

Alain Frank, Director, External Relations Division

David Hartridge, Director, Trade in Services Division

Patrick Low, Director, Office of the Director General

Mike Moore, Director General, WTO

Jan-Eirik Sorenson, Director, Trade and Environment Division

Andrew Stoler, Deputy Director General

Frank Wolter, Director, Agriculture and Commodities Division

BMO Nesbitt Burns, Geneva — 2001/05/01

Claude Oberson, General Manager

Canadian Embassy to Switzerland

John Noble, Ambassador

Charles Larabie, Commercial Counsellor

Darier Hentsch & Cie, Geneva

Frédéric Weber, Director

Associations and Individuals	Date	Meeting
European Free Trade Association (EFTA)	2001/05/01	
William Rossier, Ambassador		
Mirabaud & Cie, Genève		
Yves Mirabaud, Partner		
Monticello Trust, Geneva		
Michael Moquette, Partner		
Pictet & Cie, Geneva		
Richard Joller, Senior Vice-President		
RBC Dominion Securities, Geneva		
Mario Castracane, Vice-President		
Royal Bank of Canada (Suisse)		
Matt Varey, Vice-President and General Manager		
U.N. Economic Commission for Europe		
Danuta Hübner, Executive Secretary		
Brussels, Belgium		
Akin, Gump, Strauss and Associates	2001/05/02	
Jacques J.J. Bourgeois		
Canadian Mission to the European Union		
James K. Bartleman, Ambassador		
Rambod Behboodi, Second Secretary (Trade Standards and Regulatory Affairs)		
Douglas George, Counsellor (Trade Policy)		
Laurette Glasgow, Minister-Counsellor and Deputy Head of Mission		
Viktor Jarjour, Counsellor (Agriculture)		
COPA		
Shelby Matthews		
COSERAL		
Chantal Fauth, Executive Director		

Associations and Individuals	Date	Meeting
EADS	2001/05/02	
Michel Troubetzkoy		
EPPA		
Martina Garcia		
Europa Bio		
Simon Barber, Director, Plant Biotechnology Unit		
European Commission		
Pascal Lamy, Commissioner for Trade		
FEDIOL		
Pascal Cogels, Director General		
Falconbridge Europe S.A.		
John Smilie, President		
Government Policy Consultants		
Maria Laptes		
Members of the European Parliament		
Frau Erika Mann, Federal Republic of Germany		
Mrs. Eryl Margaret McNally, United Kingdom		
Mrs. Mel Read, United Kingdom		
Mr. Robert William Sturdy, United Kingdom		
Novartis		
Gassan Zok		
Bombardier Transport Brussels	2001/05/03	
Hélène Deslauriers, Vice-President, Law Dept. Europe		
Canada-Belgium-Luxembourg Chamber of Commerce		
Marc Capelle, President		
Canadian Embassy to Belgium		
Jacques Bilodeau, Ambassador		
Paul Desbiens, Counsellor (Commercial and Economic)		

Associations and Individuals	Date	Meeting
Canadian High Commission in London	2001/05/03	
Tom MacDonald, Minister (Commercial, Economic)		
European Commission		
Rod Abbott, Deputy Director General, DG Trade		
Export Vlaanderen		
Dhr Marc Van Craen, General Manager		
Exporter S.A.		
Etienne Knoops, President and Secretary of the Canada-Belgium Committee		
Glavinfo		
Gilles Dauphinais, Chairman		
MDS Nordion S.A.		
Hélène Guilmette, Managing Director		
Office for Foreign Investors in Wallonia		
Bernard Hanin, Managing Director		
"Secrétariat d'État au Commerce Extérieur"		
Marc Mullie, Counsellor		
Wallonne Region (External Relations — AWEX)		
Christian Saelens, Attaché		
Wallonne Region		
Bernard Falmagne, Economic and Commercial Attaché, Representative of the Walloon Region, Montreal		

REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE

Pursuant to Standing Order 109, the Committee requests that the government table a comprehensive response to this report.

A copy of the relevant Minutes of Proceedings (*Meeting No. 26 which includes this report*) is tabled.

Respectfully submitted,

Bill Graham, M.P.
Chair

MINUTES OF PROCEEDINGS

Thursday, May 31, 2001
(*Meeting No. 26*)

The Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade met *in camera* at 9:12 a.m. this day, in Room 307, West Block, the Chair, Bill Graham, presiding.

Members of the Committee present: Jean Augustine, Bill Casey, Rick Casson, Bill Graham, John Harvard, Stan Keyes, Francine Lalonde, Diane Marleau, Pat O'Brien, Pierre Paquette, Bernard Patry.

Acting Members present: Mac Harb for Denis Paradis; John Finlay for Colleen Beaumier; Yves Rocheleau for Pierre Paquette; Gurmant Grewal for Monte Solberg; Judy Sgro for Jean Augustine; Raymond Bonin for John Harvard; Walt Lastewka for Bernard Patry.

In attendance: *From the Library of Parliament*: James Lee; John M. Wright; Peter Berg, Blayne Haggart.

Consideration of Committee reports.

The Committee began consideration of a draft report on the issue of the Quebec Summit and the Free Trade Agreement of the Americas.

It was agreed — That the draft report be adopted on division as the Committee's Fourth Report to the House and that the Chair be instructed to present it to the House.

It was agreed — That the Chair be authorized to make such typographical and editorial changes as may be necessary without changing the substance of the report.

It was agreed — That, pursuant to Standing Order 109, the Committee requests that the Government table a comprehensive response within 150 days to this report.

The Committee began consideration of a draft report on the issue of Canada's economic relations with Europe.

It was agreed — That the draft report, as amended, be adopted as the Committee's Fifth Report to the House and that the Chair be instructed to present it to the House.

It was agreed — That the Chair be authorized to make such typographical and editorial changes as may be necessary without changing the substance of the report.

It was agreed — That, pursuant to Standing Order 109, the Committee requests that the Government table a comprehensive response within 150 days to this report.

The Committee began consideration of a draft report on Canada's foreign policy interests in the South Caucasus and Central Asia.

At 11:40 a.m., the sitting was suspended.

At 12:05 p.m., the sitting resumed.

The Committee resumed consideration of a draft report on Canada's foreign policy interests in the South Caucasus and Central Asia.

It was agreed — That pursuant to Standing Order 108(1)(*a*), the evidence taken by the Committee on Canada's foreign policy interest in the South Caucasus and Central Asia during the last Session of the previous Parliament, be deemed adduced by the Committee in the current session.

It was agreed — That the draft report, as amended, be adopted as the Committee's Sixth Report to the House and that the Chair be instructed to present it to the House.

It was agreed — That the Chair be authorized to make such typographical and editorial changes as may be necessary without changing the substance of the report.

It was agreed — That, pursuant to Standing Order 109, the Committee requests that the Government table a comprehensive response within 150 days to this report.

At 12:10 p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Marie Danielle Vachon
Clerk of the Committee

CHAMBRE DES COMMUNES
CANADA

TRAVERSER L'ATLANTIQUE : ÉLARGIR LES RELATIONS ÉCONOMIQUES ENTRE LE CANADA ET L'EUROPE

Rapport du Comité permanent des affaires étrangères et commerce international

Rapport du Sous-comité du commerce, des différends commerciaux et des investissements internationaux

Bill Graham, député
Président

Mac Harb, député
Président du Sous-comité

Juin 2001

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

Les transcriptions des réunions publiques du Comité sont disponibles par Internet : http://www.parl.gc.ca

En vente : Travaux publics et Services gouvernementaux Canada — Édition, Ottawa, Canada K1A 0S9

TRAVERSER L'ATLANTIQUE : ÉLARGIR LES RELATIONS ÉCONOMIQUES ENTRE LE CANADA ET L'EUROPE

Rapport du Comité permanent des
affaires étrangères et commerce international

Rapport du Sous-comité du commerce,
des différends commerciaux et des investissements internationaux

Bill Graham, député
Président

Mac Harb, député
Président du Sous-comité

Juin 2001

COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET COMMERCE INTERNATIONAL

PRÉSIDENT

Bill Graham

VICE-PRÉSIDENTS

Colleen Beaumier

Monte Solberg

MEMBRES

Jean Augustine

L'hon. George Baker

Bill Casey

Rick Casson

John Harvard

Stan Keyes

Francine Lalonde

L'hon. Diane Marleau

Keith Martin

Deepak Obhrai

Pat O'Brien

Pierre Paquette

Denis Paradis

Bernard Patry

Svend Robinson

GREFFIÈRE DU COMITÉ

Marie Danielle Vachon

DE LA DIRECTION DE LA RECHERCHE PARLEMENTAIRE DE LA BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

James Lee

John Wright

SOUS-COMITÉ DU COMMERCE, DES DIFFÉRENDS COMMERCIAUX ET DES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX

PRÉSIDENT

Mac Harb

MEMBRES

Bill Casey
Rick Casson
Mark Eyking
Pat O'Brien
Pierre Paquette
Svend Robinson
Bob Speller
Tony Valeri

AUTRES DÉPUTÉS QUI ONT PARTICIPÉ À CETTE ÉTUDE

Sarkis Assadourian
André Bachand
Bill Blaikie
Sarmite Bulte
Murray Calder
Gary Lunn
Richard Marceau
Deepak Obhrai
Benoît Sauvageau
Alex Shepherd

GREFFIÈRE DU COMITÉ

Marie Danielle Vachon

DE LA DIRECTION DE LA RECHERCHE PARLEMENTAIRE DE LA BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Peter Berg
Blayne Haggart

LE COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET COMMERCE INTERNATIONAL

a l'honneur de présenter son

CINQUIÈME RAPPORT

Conformément au mandat que lui confère l'article 108(1) du Règlement, votre Comité a mis sur pied un Sous-comité et lui a donné le mandat d'examiner les relations économiques du Canada avec l'Europe.

Le Sous-comité a présenté son deuxième rapport au Comité.

Votre Comité a adopté le rapport, dont voici le texte :

AVANT-PROPOS DU PRÉSIDENT

Il est devenu de plus en plus clair aux membres du Sous-comité du commerce international que les relations économiques entre le Canada et l'Europe avaient grandement besoin d'un coup de pouce. Des deux côtés de l'Atlantique, le commerce se régionalise de plus en plus, le Canada expédiant une part toujours croissante de ses exportations (87 % en 2000) aux États-Unis et le commerce intérieur à l'Union européenne (UE) comptant actuellement pour plus de 70 % des exportations de ses pays membres. Il en résulte que la part de l'UE dans les exportations totales du Canada a diminué au fil des ans.

Il reste que l'Europe représente la deuxième économie mondiale dont le potentiel à long terme paraît prometteur vu le processus d'intégration qui s'y déroule actuellement. Comme il ressort de notre rapport, nous faisons fi de ce potentiel à nos risques et périls. La grande question est donc de savoir comment nous pouvons redresser la situation et saisir ce qui est vraiment une occasion en or pour les deux parties d'augmenter le commerce et l'investissement. Ce rapport offre ce que nous croyons être un plan concret de développement de la relation bilatérale.

Le plus utile serait un accord de libre-échange avec l'Europe. Un geste aussi audacieux transformerait du jour au lendemain la psychologie des entreprises des deux côtés de l'océan en éveillant leur intérêt pour les marchés des uns et des autres. Nous engageons le gouvernement fédéral à mener rapidement à bien des négociations de libre-échange avec l'Association européenne de libre-échange (Suisse, Norvège, Islande, Liechtenstein) et à prendre les mesures nécessaires pour amorcer des négociations semblables avec l'UE.

Deuxièmement, nous estimons que le gouvernement du Canada doit accorder plus d'importance à l'Europe dans sa promotion du commerce et de l'investissement. Il faudrait consacrer plus de ressources aux opérations au jour le jour, envoyer en Europe une mission hautement médiatisée de promotion du commerce et de l'investissement d'Équipe Canada et dresser une stratégie nationale de promotion de l'investissement étranger au Canada.

Enfin, les réunions productives que le Sous-comité a eues à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à Genève ont renforcé dans son esprit l'urgence d'une nouvelle ronde de négociations multilatérales de libéralisation des échanges. Le lancement d'une nouvelle ronde en novembre permettrait au Canada de traiter au niveau mondial d'importants enjeux du commerce avec l'UE. En outre, nous sommes arrivés à la conclusion que l'OMC devrait améliorer tant ses processus de prise de décision que son mécanisme de règlement des différends. En ce qui concerne le règlement des différends, l'expérience que le Canada a des décisions de l'OMC montre que la communauté

internationale doit trouver un moyen d'éviter à la fois le non-respect de ces décisions et les représailles coûteuses qu'elles peuvent entraîner.

Notre travail n'aurait pas été possible sans l'excellente coopération et la clairvoyance des représentants du secteur privé et des fonctionnaires qui ont témoigné devant le Sous-comité tant à Ottawa qu'en Europe. Nous adressons un remerciement spécial aux ambassadeurs du Canada et à leur personnel attentionné et capable dans chacun des pays où nous nous sommes rendus. Le Sous-comité a été par ailleurs extrêmement bien servi par son personnel compétent, dont la greffière Marie Danielle Vachon et les attachés de recherche Peter Berg et Blayne Haggart. À eux tous nous exprimons notre gratitude.

Le président du Sous-comité,

Mac Harb

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE EXÉCUTIF xi

ACCORDER UNE PLUS HAUTE PRIORITÉ À L'EUROPE xi

PRINCIPAUX ENJEUX DE L'AUGMENTATION DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT AVEC L'EUROPE xi

A. Rectifier les problèmes d'image xi

B. Promouvoir le commerce et l'investissement xii

C. Libéraliser les échange avec l'Europe xiii

D. Avancer sur le front de l'OMC xiii

E. Consolider les liens transatlantiques officiels xiv

F. Abaisser les barrières commerciales européennes xiv

G. Composer avec l'élargissement de l'Union européenne xv

RECOMMANDATIONS xvii

INTRODUCTION 1

PARTIE I : LES LIENS ÉCONOMIQUES TRANSATLANTIQUES ACTUELS 7

A. Le commerce 7

B. Les investissements 12

PARTIE II : PRINCIPAUX ENJEUX DE L'AUGMENTATION DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT AVEC L'EUROPE 17

A. Rectifier les problèmes d'image 17

1. Améliorer l'image du Canada en Europe 17

2. L'image de l'UE au Canada 19

B. La promotion du commerce et de l'investissement avec l'Europe 20

1. L'insuffisance des ressources 20

2. La promotion des exportations 22

3. La promotion de l'investissement 23

C. Le libre-échange avec l'Europe 25
1. Canada-UE 25
2. Canada-AELE 29
D. Avancer sur le front de l'OMC 31
1. Les perspectives d'une nouvelle série de négociations 31
2. Autres préoccupations concernant l'OMC 33
E. Renforcer les liens transatlantiques officiels 35
1. Initiative commerciale Canada-Union européenne (ICCUE) 36
2. Table ronde Canada-Europe (TRCE) 38
3. Traverser l'Atlantique 39
4. Liens divers 39
F. Réduire les barrières commerciales européennes 39
1. Obstacles au commerce agricole 41
a) La politique agricole commune de l'UE 41
b) La sécurité alimentaire 45
(i) Exemple 1 : Le canola 46
(ii) Exemple 2 : Hormones de croissance du boeuf 49
2. Accès aux marchés 49
a) Le vin 50
b) Le bois d'oeuvre résineux (Nématode du pin) 51
G. Composer avec l'élargissement de l'UE 51

UN DERNIER MOT 55

ANNEXE A : LISTE DES TÉMOINS 57

DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT 67

PROCÈS-VERBAL 69

ACCORDER UNE PLUS HAUTE PRIORITÉ À L'EUROPE

Lorsque les Canadiens pensent aux liens économiques de leur pays avec le reste du monde, ils songent automatiquement aux importantes relations qui les unissent aux États-Unis dans le domaine du commerce et de l'investissement. L'Europe, par contraste, demeure encore mystérieuse, même si l'Union européenne est notre second partenaire pour le commerce et l'investissement et la deuxième puissance économique du monde. Si beaucoup d'entre nous connaissons ce continent en tant que touristes et amateurs de culture, rares sont ceux qui sont véritablement au fait de l'essor économique croissant de l'Union européenne. En règle générale, ce que notre population sait du continent européen tient davantage aux sempiternelles querelles à propos du poisson (avec l'Espagne), aux subventions à l'agriculture, aux produits génétiquement modifiés, aux textiles, aux vins et à d'autres produits essentiellement primaires.

Ces conflits globalement mineurs (bien qu'importants séparément) masquent le fait que l'Europe constitue un marché de taille et un débouché digne de notre attention. Or le monde des affaires canadien a en grande partie négligé ce marché considérable et sophistiqué et s'est focalisé principalement sur les États-Unis. Si c'est à destination de l'Europe que le Canada expédie le gros de ses exportations après les États-Unis, la part qu'occupe l'Union européenne dans l'ensemble à la fois des exportations et des importations de biens et services du Canada (hors commerce intra-Union européenne) a reculé. En revanche, l'investissement étranger direct est devenu l'élément le plus dynamique de nos liens économiques avec l'Europe.

Nous serions malavisés d'abandonner le lucratif marché américain au profit de l'Union européenne, mais il serait toutefois bon pour les entreprises et pour le gouvernement de penser à ce grand marché outre-Atlantique. Le Sous-comité demande :

- **que le gouvernement du Canada accorde une priorité beaucoup plus élevée à l'Europe.**

PRINCIPAUX ENJEUX DE L'AUGMENTATION DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT AVEC L'EUROPE

A. Rectifier les problèmes d'image

Le Canada continue de souffrir de l'image vieillotte que les Européens garde de lui et de son économie. Ces derniers ont une opinion largement favorable du Canada, qu'ils voient comme un beau pays dont l'économie est toujours fortement dépendante de ses

ressources naturelles. Pourtant, les produits industriels de toutes sortes constituent 70 % des exportations du Canada.

L'idée dépassée que l'Europe se fait du Canada entrave la promotion des débouchés commerciaux de notre pays au sein des divers membres de l'Union européenne, ainsi que l'investissement européen chez nous.

Dans le même ordre d'idées, les entreprises canadiennes ont toujours une idée désuète de l'Union européenne, surnommée la « forteresse Europe ». L'Europe constitue un marché intéressant où travailler, mais les Canadiens en connaissent mal la conjoncture économique et la situation politique actuelle. Le gouvernement doit s'employer à corriger l'image des marchés canadien et européen. Le Sous-comité demande donc :

- **une promotion plus efficace, en Europe, de la transformation de l'économie canadienne vers une économie du savoir;**
- **la réorientation des campagnes de promotion du tourisme en Europe de manière à accorder une plus grande importance à l'économie canadienne d'aujourd'hui;**
- **la fourniture aux entreprises canadiennes de renseignements exacts et à jour sur l'Europe.**

B. Promouvoir le commerce et l'investissement

Depuis le milieu des années 1990, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a vu son budget au titre du Développement du commerce international pour l'Europe chuter de 5,4 millions de dollars, en 1994-1995, à 1,9 million de dollars en 2000-2001, et celui au titre du Programme de développement des marchés d'exportation passer de 1,7 million de dollars à 1,0 million de dollars. Ces compressions se sont traduites par une forte diminution des activités de promotion directe du commerce et de l'investissement dont se charge ce ministère, à une époque où la demande d'aide est montée en flèche. Il devient de plus en plus clair que le contraste entre la nécessité de stimuler le commerce et l'investissement (surtout dans des domaines critiques comme la participation aux foires commerciales européennes), d'une part, et les ressources du Ministère, d'autre part, se répercute sur l'efficacité des efforts de promotion que déploie le gouvernement fédéral en Europe. Le Sous-comité prend également note d'un certain nombre d'autres préoccupations qui ont été portées à son attention à propos des tentatives que fait actuellement le gouvernement fédéral pour stimuler le commerce et l'investissement bilatéraux et pour mettre sur pied une stratégie nationale visant à attirer les investissements étrangers. Le Sous-comité demande :

- **une augmentation du budget de promotion du commerce et de l'investissement en Europe;**

- **un accroissement des dépenses en ressources au Canada visant à préparer les petites et moyennes entreprises aux exigences du marché européen;**

- **l'établissement d'une stratégie nationale (où interviendraient le gouvernement fédéral, les provinces et les territoires ainsi que le secteur privé) visant à encourager l'investissement étranger au Canada;**

- **une mission d'Équipe Canada axée sur le commerce et l'investissement en Europe.**

C. Libéraliser les échange avec l'Europe

On peut affirmer sans crainte qu'à l'échelon officiel les liens entre le Canada et l'Europe ont bien besoin d'un coup de pouce. Un accord de libre-échange avec l'Union européenne, intérêt que poursuit le Canada depuis longtemps, serait une manière concrète de modifier le sentiment des entreprises canadiennes et de les inciter à trouver des débouchés de l'autre côté de l'Atlantique. Si l'Union européenne a de tout temps été sceptique à cet égard, le commissaire au commerce pour l'Union européenne a déclaré que cette dernière envisagerait de se pencher sur un dossier sur le sujet. Le Canada mène actuellement une étude sur les répercussions de l'élimination des droits de douane.

Le Canada est également en pourparlers avec l'Association européenne de libre-échange à ce sujet, mais les négociations sont suspendues en raison du traitement des chantiers navals. Une telle entente constituerait un excellent point de départ pour en arriver à un accord de libre-échange avec l'Union européenne. Le Sous-comité demande :

- **l'élaboration rapide d'un dossier monté par le Canada sur les possibilités qu'offre le libre-échange avec l'Union européenne et la promotion en Europe des conclusions de ce dossier;**

- **la conclusion au plus vite d'une entente de libre-échange avec l'Association européenne de libre-échange (Suisse, Norvège, Islande et Liechtenstein).**

D. Avancer sur le front de l'OMC

La prochaine réunion de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), qui aura lieu en novembre à Qatar, sera pour le Canada l'occasion d'évoquer un certain nombre de préoccupations commerciales relativement à l'Union européenne dans un contexte multilatéral. Même si l'on ne sait pas encore s'il y aura une nouvelle série de négociations et que les obstacles se maintiennent, il est dans l'intérêt du Canada de s'employer à amorcer une nouvelle ronde de négociations et à faire avancer la réforme de l'OMC et

d'autres organismes internationaux à vocation commerciale dans le but de les rendre plus efficaces et efficients. Le Sous-comité demande :

- **une accélération des efforts du Canada visant à obtenir le consensus nécessaire de l'OMC dans le but de faire avancer la libéralisation du commerce multilatéral;**
- **l'adoption d'un processus de prise de décisions plus efficient au sein de l'OMC;**
- **une étude de fond sur la pertinence du réseau mondial d'institutions dont la vocation est le commerce et le développement internationaux;**
- **une évaluation des solutions de rechange aux actuels mécanismes de règlement des différends de l'OMC de manière à pouvoir résoudre les problèmes de non-respect des décisions, entre autres choses.**

E. Consolider les liens transatlantiques officiels

Au fil des années, un certain nombre de tentatives ont été faites pour renforcer la coopération économique bilatérale. La plus récente de ces tentatives a eu lieu en décembre 1998, avec l'Initiative commerciale Canada-Union européenne (ICCUE), qui a établi un petit nombre d'objectifs visant à améliorer l'accès au marché et la coopération économique transatlantique. Même si cet effort a été généralement considéré comme une amélioration par rapport aux initiatives bilatérales passées, il n'a pas vraiment donné de résultats concrets à court terme; on estime actuellement qu'on est loin d'une entente de libre-échange globale. D'autres initiatives, comme la Table ronde sur les relations canado-européennes et Traverser l'Atlantique, pourraient constituer de bons moyens d'améliorer les relations économiques entre le Canada et l'Union européenne. Le Sous-comité demande :

- **un redoublement des efforts visant à élargir les relations entre le Canada et l'Union européenne;**
- **un appui plus soutenu du gouvernement à la Table ronde sur les relations canado-européennes, qui pourrait servir de point d'ancrage pour faire avancer les relations économiques bilatérales.**

F. Abaisser les barrières commerciales européennes

Bien que la relation soit bonne dans son ensemble, les relations commerciales entre le Canada et l'Europe continuent d'être entravées par un certain nombre d'irritants et de conflits de longue date, qui nuisent aux exportations agricoles du Canada en général, ainsi qu'à celles de vin, de bois d'œuvre, de poisson et de fruits de mer, de bœuf produit avec des hormones de croissance, de blé et d'organismes génétiquement

modifiés (OGM). Ces points demeurent non résolus malgré les efforts considérables déployés afin d'arriver à des solutions mutuellement acceptables.

Il va de soi qu'il faudrait avancer dans la voie de la réduction des barrières commerciales. Toutefois, à de nombreux égards, comme notamment en ce qui concerne la sécurité alimentaire (OGM et hormones du bœuf), il n'y a pas de volonté politique à l'échelle de l'Union européenne pour se pencher sur ces préoccupations commerciales importantes. Si la réforme de la politique agricole commune de l'Union européenne, qui fournit de fortes subventions à la production aux agriculteurs progresse lentement, les pressions venant notamment d'un élargissement de l'Union européenne, les fractures internes relatives au coût de cette politique et les pressions multilatérales se solderont fort probablement par une restructuration des subventions agricoles qui ont pour effet de fausser les échanges commerciaux. Le Sous-comité demande :

- **des réductions majeures des subventions agricoles pratiquées par l'Union européenne et qui faussent les relations commerciales;**
- **un accord international portant sur les produits génétiquement modifiés;**
- **une meilleure communication entre l'UE et le Canada en matière de politique réglementaire dans les domaines de la santé, de la sécurité et de l'environnement et un partage de l'expérience réglementaire du Canada avec les Européens;**
- **l'élaboration d'une entente commune avec l'Union européenne sur la signification et l'application d'une approche de précaution en matière de réglementation.**

G. Composer avec l'élargissement de l'Union européenne

L'éventuel élargissement de l'Union européenne (pays d'Europe centrale et orientale) représente à la fois des défis et des débouchés pour le Canada. Cet élargissement pourrait aboutir à un glissement des échanges commerciaux au détriment du Canada, si ce dernier perd son accès bilatéral traditionnel au marché européen. Si cela devait se réaliser, le Canada pourrait demander une indemnisation à l'Union européenne en s'adressant à l'OMC par les voies actuelles. En revanche, un élargissement de l'Union européenne pourrait aussi représenter des débouchés supplémentaires pour certains producteurs canadiens. Parce que les taux des tarifs consolidés pratiqués par l'Union européenne dans le cadre du tarif extérieur commun sont souvent inférieurs à ceux auxquels sont assujettis les nouveaux venus, l'élargissement de l'Union européenne pourrait améliorer l'accès qu'ont les entreprises canadiennes productrices de certaines gammes de produits. Le Sous-comité demande :

- **une évaluation des éventuels effets économiques pour le Canada d'un élargissement de l'Union européenne et l'élaboration d'une stratégie visant à composer avec cette éventualité.**

RECOMMANDATIONS

INTRODUCTION

Recommandation 1 :

Que le gouvernement du Canada accorde une importance sensiblement plus grande à l'Europe sur sa liste des régions prioritaires en matière de commerce et d'investissement, et qu'il lance dans les meilleurs délais une initiative concertée et efficace pour augmenter ses échanges commerciaux et d'investissement avec les pays de l'Europe et pour atténuer les obstacles et les irritants qui gênent les échanges bilatéraux.

RECTIFIER LES PROBLÈMES D'IMAGE

Recommandation 2 :

Que le gouvernement fédéral déploie, dans le cadre d'une campagne d'information, des efforts mieux concertés pour faire savoir directement et efficacement aux décideurs européens que la structure de l'économie canadienne est en évolution rapide. Les Européens doivent savoir que le Canada est devenu, d'une économie essentiellement axée sur ses ressources naturelles, une économie comportant un grand nombre d'industries modernes à base de savoir.

Recommandation 3 :

Que cette stratégie de modernisation de la « marque Canada » visant à projeter à l'étranger l'image d'un leader mondial de la nouvelle économie table davantage sur les entreprises européennes qui ont du succès au Canada; les entreprises canadiennes qui ont une présence appréciable en Europe; les visites de journalistes, notamment ceux de journaux et de revues spécialisés; les échanges d'étudiants; la projection d'images de la nouvelle réalité canadienne dans les aéroports; et le drapeau canadien.

Recommandation 4 :

Que, de concert avec les provinces, on réévalue et modifie au besoin les campagnes de promotion touristique en Europe en vue de diffuser de l'information sur la transformation rapide de la structure économique du Canada et sur le style de vie et la qualité de vie des travailleurs du savoir

canadiens. On devrait envisager de mieux faire ressortir les villes canadiennes comme destination d'affaires et d'agrément.

Recommandation 5 :

Que le gouvernement fédéral examine les besoins des entreprises canadiennes, en particulier des petites et moyennes entreprises, en matière d'informations exactes et à jour sur les marchés individuels des pays membres de l'UE et sur les politiques et les pratiques de l'UE. Il faudrait prendre des mesures pour répondre aux besoins d'information constatés.

LA PROMOTION DU COMMERCE ET DE L'INVESTISEMENT AVEC L'EUROPE

Recommandation 6 :

Que le gouvernement fédéral accroisse le budget du MAECI pour la promotion directe de l'investissement et du commerce en Europe. Ces ressources accrues devraient servir à élargir la participation canadienne aux foires commerciales européennes en vue d'améliorer l'image du Canada et de renforcer sa présence dans les milieux d'affaires européens ainsi qu'à élargir et à intensifier la recherche d'investissements partout en Europe.

Recommandation 7 :

Que le gouvernement du Canada se consacre à nouveau au pays à intéresser les petites et moyennes entreprises aux marchés européens, à mieux préparer les entreprises qui s'ouvrent à l'Europe aux possibilités d'exportations vers le vieux continent et à les suivre une fois qu'elles sont établies outre-mer. Il faudrait affecter plus de ressources humaines et financières à ces objectifs.

Recommandation 8 :

Que le gouvernement fédéral examine et modifie ses activités et ses ressources de promotion des exportations afin de s'assurer que ses activités complémentent celles des provinces, que des liens plus étroits soient établis avec les associations d'entreprises canadiennes et que des agents étrangers ayant des compétences du secteur privé soient recrutés pour aider à ouvrir les marchés européens aux entreprises canadiennes.

Recommandation 9 :

Qu'une Équipe Canada Investissement, intégrant les ressources des ministères et organismes fédéraux concernés, d'autres gouvernements au Canada et du secteur privé, et chargée de promouvoir l'investissement étranger, soit établie le plus tôt possible. Il faudrait également élaborer une stratégie nationale visant à attirer des investissements d'Europe et d'ailleurs en veillant à éliminer les chevauchements et le double emploi entre les divers niveaux de gouvernement. Dans le cadre de cette stratégie, il faudrait s'attacher aussi à encourager les entreprises étrangères déjà établies à réinvestir au Canada et à leur faciliter la chose.

Recommandation 10 :

Que le gouvernement fédéral ne ménage aucun effort pour que l'Europe redevienne une destination prioritaire des missions d'Équipe Canada et pour que la promotion du commerce et la promotion de l'investissement soient conçues comme des objectifs clés de ces missions.

LE LIBRE-ÉCHANGE AVEC L'EUROPE

Recommandation 11 :

Que le gouvernement du Canada fasse rapidement l'analyse de rentabilité d'un accord de libre-échange avec l'UE et lance une campagne dynamique tant au Canada qu'en Europe pour faire connaître ses résultats aux principaux décideurs. Dans cette campagne de promotion, il faudrait ne ménager aucun effort pour rechercher et mettre à contribution des champions du libre-échange transatlantique.

Recommandation 12 :

Que le gouvernement fédéral se voue de nouveau à la conclusion dès que possible d'une entente de libre-échange « de première génération » avec l'Association européenne de libre-échange, puis amorce d'autres négociations dans le but de conclure un accord plus large, « de seconde génération », d'ici la fin décembre 2002.

AVANCER SUR LE FRONT DE L'OMC

Recommandation 13 :

Que le gouvernement du Canada accélère ses efforts visant à obtenir un consensus, au sein du groupe de pays constituant la Quadrilatérale et

entre pays développés et en développement, à propos d'un ordre du jour, élargi mais gérable, des prochaines négociations portant sur la libéralisation du commerce multilatéral organisées sous l'égide de l'OMC.

Recommandation 14 :

Que le Canada, en collaboration avec les pays ayant les mêmes visées que lui, comme ceux représentés par l'Union européenne, encourage les membres de l'Organisation mondiale du commerce à créer un mode de prise de décisions plus efficient au sein de l'OMC tout en respectant la souveraineté des divers pays, les impératifs de transparence et le besoin de créer un consensus au sein de l'institution.

Recommandation 15 :

Que le Canada lance avec détermination une campagne mondiale visant à examiner en profondeur les organismes mondiaux œuvrant dans le domaine du commerce et du développement afin d'établir un réseau plus efficace, plus homogène et plus efficient. Lorsque ces institutions n'auront plus de raison d'être, elles devraient être démantelées.

Recommandation 16 :

Que le gouvernement du Canada encourage les États membres de l'OMC à entreprendre un examen complet des possibilités d'accroître l'efficience du mécanisme actuel de règlement des conflits. Il faudrait notamment analyser avec soin la nécessité d'établir des limites de temps en matière de respect des règles de l'OMC et l'utilité d'accorder une priorité plus élevée au dédommagement, par opposition aux représailles, comme mode de règlement des conflits.

RENFORCER LES LIENS TRANSATLANTIQUES OFFICIELS

Recommandation 17 :

Que le gouvernement fédéral redouble d'efforts pour élargir les relations bilatérales Canada-UE. Dans le cadre de l'Initiative commerciale Canada-Union européenne, diverses mesures pourraient être prises : négocier des accords de reconnaissance mutuelle dans un plus grand nombre de secteurs industriels, poursuivre les efforts de facilitation du commerce, établir de meilleurs mécanismes bilatéraux pour prévenir les irritants commerciaux. Il y aurait lieu d'envisager la création d'un groupe bilatéral dépendant de l'ICCUE qui serait chargé d'examiner systématiquement les

obstacles au commerce Canada-UE découlant des normes réglementaires.

Recommandation 18 :

Que le gouvernement fédéral augmente sa contribution financière et encourage activement les entrepreneurs à participer à la table ronde Canada-Europe (TRCE). Il devrait également recommander à la TRCE de revoir sa formule de droits d'adhésion afin de favoriser une plus grande participation des petites et moyennes entreprises.

Recommandation 19 :

Que le gouvernement du Canada veille à ce que toute aide assurée par l'UE pour préserver la multifonctionnalité de l'agriculture ne soit pas de nature à fausser les échanges commerciaux. Le gouvernement devrait, de concert avec l'UE, élaborer une définition internationale du principe de la multifonctionnalité.

Recommandation 20 :

Que, dans le cadre des négociations de l'OMC relatives à l'agriculture, le Canada ne s'écarte pas trop, sur le fond, de son objectif premier à ces négociations, qui consiste a) à obtenir que l'UE cesse de subventionner ses exportations de produits agricoles; b) à accroître considérablement l'accès des producteurs agricoles du Canada au marché européen et c) à obtenir que les subventions à la production pratiquées par l'UE ne soient pas de nature à fausser les échanges commerciaux.

Recommandation 21 :

Que le gouvernement du Canada œuvre avec diligence au sein de la communauté internationale pour parvenir à une entente sur les définitions des produits génétiquement modifiés (GM) ou transgéniques, sur des normes scientifiques de production de ces produits acceptables par tous les pays et sur les règles d'étiquetage requises.

Recommandation 22 :

Que le gouvernement du Canada, en concertation avec les provinces, saisisse toutes les occasions d'élargir la coopération entre le Canada et l'UE aux fins de l'élaboration de la politique régissant la réglementation dans les domaines de la santé, de la sécurité et de l'environnement ainsi que dans les domaines techniques, et d'informer les décideurs européens et, au besoin, le grand public de l'expérience du Canada en matière de

réglementation. Ces efforts devraient passer par les missions du Canada à l'étranger, les associations industrielles actives en Europe et la participation du Canada aux organisations internationales chargées de l'étude, de l'établissement et du contrôle des normes.

Recommandation 23 :

Que le Canada et l'Union européenne cherchent à convenir du sens à donner à l'approche de précaution et de la façon de l'appliquer à la réglementation. Fondamentalement, il faudrait en convenir dans un contexte multilatéral.

L'ÉLARGISSEMENT DE L'UE

Recommandation 24 :

Que le gouvernement fédéral rende public toute évaluation éventuelle des effets probables de l'élargissement de l'UE sur l'économie canadienne. À la lumière de cette évaluation, le gouvernement devrait formuler une stratégie initiale efficace pour faire face à l'élargissement à venir. Il devrait aussi étudier la question d'une éventuelle indemnisation de l'accès perdu et fournir aux entreprises canadiennes de l'information à jour et ciblée sur le marché européen élargi.

Recommandation 25 :

Afin de contribuer efficacement à renforcer les relations économiques bilatérales entre les pays de l'Europe centrale et orientale et le Canada tout en aidant notre secteur de haute technologie, que le gouvernement fédéral, par des organismes multilatéraux, encourage et aide ces pays à établir et surtout à appliquer des droits de propriété intellectuelle dans la région.

INTRODUCTION

En général, dans l'esprit des Canadiens, lorsqu'il est question de relations extérieures en matière de commerce et d'investissement, l'Union européenne passe bien après notre premier partenaire commercial, les États-Unis. Comment s'en étonner, quand on songe à la proximité de notre voisin du sud, à l'importance considérable qu'ont revêtue l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et, avant lui, l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, ainsi qu'aux forces du marché qui se sont ajoutées à ces ententes pour amener l'écrasante majorité des échanges commerciaux et des flots d'investissement entre notre pays et l'étranger à se concentrer sur les États-Unis?

En 2000, pas moins de 87 % de nos exportations étaient destinées aux États-Unis, tandis que seulement 5 % de celles-ci étaient expédiées dans l'UE. En vérité, nos relations économiques avec les pays autres — si importantes qu'elles puissent être pour ces pays eux-mêmes — pâlissent devant l'énormité de nos liens avec les États-Unis.

Le Canada est confronté à une dichotomie inconfortable. D'un côté, nos entreprises jugent plus facile de mener leurs activités au sein de l'ALENA et préfèrent souvent orienter leurs efforts sur l'Amérique du Nord, plutôt que sur l'Europe. Comme l'ont déclaré quelques témoins, il est parfaitement naturel que les priorités économiques du Canada demeurent axées sur son principal partenaire commercial. Selon Robert Keyes (premier vice-président, Affaires internationales, Chambre de commerce du Canada), ce sont les entreprises du secteur privé qui prennent les décisions d'affaires. Et si elles décident de traiter en Amérique du Nord et pas ailleurs, elles n'ont pas à s'en excuser. Ces témoins semblaient souscrire au fait que le gouvernement fédéral place les États-Unis en tête de sa liste de priorités commerciales.

D'un autre côté, le Canada est devenu fort dépendant à l'égard de son voisin du sud en ce qui concerne le commerce et l'investissement, et le récent fléchissement survenu aux États-Unis montre qu'il n'est pas sans danger de continuer à compter autant sur un seul partenaire commercial pour sa prospérité. Cette position dominante du marché américain est une raison suffisante pour que le Canada diversifie ses exportations. Dans ce contexte, l'Europe pourrait s'avérer utile pour faire contrepoids aux États-Unis.

Que l'Europe, et plus précisément l'Union européenne (UE), ait souvent été négligée dans le débat sur le commerce et l'investissement, cela est très compréhensible. En effet, depuis un certain temps, le Canada consacre beaucoup d'énergie à l'établissement d'une Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) et, en dépit de la récente crise financière, l'Asie est toujours considérée largement comme la « nouvelle

frontière », qui devrait à nouveau connaître une croissance économique impressionnante[1].

Toutefois, les relations économiques Canada-UE ne peuvent pas être considérées seulement à la lumière de notre dépendance actuelle de 87 % à l'égard du marché américain. L'importance déclinante du marché européen et la place croissante du marché américain s'inscrivent dans une tendance à long terme. Depuis les années 1940, la place de l'Europe (et du Royaume-Uni en particulier), comme marché d'exportation, diminue.

Cette constatation a amené les gouvernements canadiens, à diverses époques, à tenter de diversifier les exportations afin de réduire la dépendance à l'égard des États-Unis. La « troisième option » de M. Trudeau dans les années 1970 en est l'exemple le plus célèbre, mais l'origine de cette politique remonte à l'insistance du Canada en faveur de l'Article 2 de la charte de l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord, qui demandait la création d'une communauté de l'Atlantique Nord. Cela n'a jamais été fait et, au lieu de cela, l'OTAN s'est transformée en une organisation militaire.

L'intégration économique régionale croissante n'est pas un phénomène exclusivement canadien. Selon les statistiques de l'OMC, une part croissante des échanges se fait désormais à l'intérieur des régions. En 1999, 48,1 % des exportations américaines de marchandises n'ont pas dépassé les limites des Amériques. De même, en Asie, 46,6 % des exportations intéressaient la région même; et 71,3 % du commerce de l'UE s'est fait entre ses membres. Sile Canada attache moins d'attention au reste du monde, il en va de même des autres régions, y compris l'UE. Les États s'intéressent moins à leurs partenaires de l'extérieur qu'à leur propre région. Il n'est donc pas surprenant que le Canada et les États-Unis aient tous deux perdu des parts de marché dans l'UE, tandis que les échanges à l'intérieur de celle-ci ont augmenté.

C'est à nos risques et périls que nous négligeons le potentiel considérable de l'Europe. Selon les termes de William Clarke (sous-ministre adjoint, Affaires internationales et délégué commercial en chef, MAECI), ce continent est un « marché énorme et très avancé » dont la performance économique récente reste positive et dont l'avenir paraît prometteur, étant donné l'intégration économique actuellement en cours. Elle représente un marché essentiel pour le Canada, même si le commerce bilatéral et les relations d'investissement sont éclipsés par le lien économique avec les États-Unis.

---

1 Il importe de souligner que l'image de marque de l'Europe aux yeux des gens d'affaires pourrait bien être enfin en train d'évoluer. Selon une enquête récente, les membres de la Chambre de commerce du Canada situent l'Europe au second rang, après les États-Unis, en termes de priorité, suivie par l'Asie puis par l'Amérique latine.

Non seulement l'UE[2] offre aux sociétés canadiennes l'accès à 376 millions de personnes, mais elle représente la deuxième économie du monde, avec un PIB de 8 900 milliards de dollars américains, ce qui représente 20 % de la production mondiale (les États-Unis, avec 10 000 milliards de dollars américains sont la première économie du monde). De plus, avec des exportations équivalant à quelque 1 200 milliards de dollars américains et des importations se situant à 1 300 milliards de dollars américains, l'UE est la plus grosse entité commerçante du monde. Ce sont là des chiffres impressionnants.

Il ne faut pas négliger non plus la question de l'élargissement de l'UE. On s'attend en effet que, d'ici à 2010, l'Union européenne passe des 15 membres qui la composent actuellement à près de 30 . Douze États (la Pologne, la Hongrie, la République tchèque, la Slovénie, l'Estonie, Chypre, la Lettonie, la Lituanie, la République slovaque, Malte, la Bulgarie et la Roumanie)[3] s'efforcent actuellement de réunir les critères économiques et sociaux d'adhésion, en espérant y arriver avant 2004. Le rythme des négociations varie selon la facilité avec laquelle chaque pays intègre l'« acquis communautaire » (l'ensemble du droit de l'UE) dans ses propres lois et pratiques nationales. Gérer cet élargissement — qui entraînera un accroissement de 33 % du territoire, une augmentation de 30 % de la population totale (la portant à 500 millions) et une augmentation de 100 % de la population rurale de l'UE — s'avérera certainement le défi le plus difficile auquel l'UE aura à faire face au cours de la prochaine décennie. Les implications d'un élargissement pour la politique agricole européenne sont en soi énormes.

Comme nous l'avons dit plus haut, l'euro est désormais la devise officielle de 12 des 15 États membres de l'UE, ceux qui ont adhéré à l'Union économique et monétaire (UEM). En 2002, les billets et les pièces libellés en euros commenceront à circuler. D'après des renseignements fournis au Sous-comité par le MAECI, l'UEM ne devrait pas avoir d'effets directs notables à court terme sur le Canada en matière de commerce et d'investissement. La question de savoir si, à la longue, l'économie canadienne en tirera profit (grâce à une amélioration du marché européen pour le Canada) ou si elle en souffrira (à cause d'une concurrence accrue de l'UE avec le Canada face aux marchés européens et autres) demeure sans réponse.

En considérant les passionnantes perspectives économiques de l'Europe, il ne faut toutefois pas oublier que la région pose également toute une série de défis pour les entreprises canadiennes. À bien des égards, l'UE demeure un ensemble d'États souverains, dont chacun possède ses lois et règlements propres. Comme l'a souligné David Paterson (agent des relations gouvernementales, Alliance canadienne de

---

2 L'UE se compose des 12 pays de la zone euro, ou UE-12 (Belgique, Allemagne, France, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Irlande, Espagne, Portugal, Autriche, Finlande et Grèce) et des trois pays qui n'ont pas encore adopté la nouvelle devise (Danemark, Royaume-Uni et Suède). Les membres de l'UE ont en commun un marché, ainsi que des politiques en matière de relations étrangères et de sécurité, de commerce, d'agriculture et de concurrence. L'UE négocie des ententes commerciales au nom de ses membres.

3 Les négociations avec la Turquie commenceront uniquement après qu'un certain nombre de critères politiques d'adhésion auront été réunis.

technologie de pointe) devant le Sous-comité, l'UE est un ensemble de 15 marchés « unifiés sous un même régime commercial, mais chacun [ayant] sa propre langue, ses coutumes et ses pratiques commerciales. Chacun doit être traité individuellement ». Cette réalité suppose souvent des difficultés pour les sociétés étrangères qui espèrent pénétrer facilement et entièrement l'ensemble de l'UE[4].

Outre cette difficulté apparente associée à la pénétration des marchés européens, l'UE maintient dans certains secteurs de l'économie des pratiques réglementaires qui restreignent les marchés et, en ce qui concerne l'agriculture, le versement de coûteuses subventions. Les obstacles au commerce ont, au fil des ans, gêné de nombreuses exportations de ressources naturelles du Canada et la récente multiplication des règlements sanitaires et phytosanitaires pose des problèmes aux exportateurs canadiens. Au chapitre de l'agriculture, le budget de l'UE est affecté dans une proportion d'environ 50 % à la Politique agricole commune (PAC), qui assure aux agriculteurs de fortes subventions, sources de distorsions. La PAC continue de préoccuper le Canada et elle reste l'un des enjeux majeurs des prochaines négociations multilatérales sur la libéralisation des échanges.

Reconnaissant les interrelations qui existent entre les débouchés économiques offerts par l'Europe, d'une part, et les défis que celle-ci représente, d'autre part, le Sous-comité a voulu examiner les relations économiques du Canada avec la région européenne. Il a tenu deux séries d'audiences à Ottawa, au cours de la 36e et de la 37e législature respectivement, et il a effectué une mission d'étude très fructueuse en Europe (Paris, Berlin, Genève, Bruxelles) au printemps 2001.

Après mûre réflexion, il conclut dans le présent rapport à la nécessité d'insister davantage sur les liens commerciaux entre le Canada et l'Europe et d'accorder une position plus élevée à l'Europe dans l'échelle des priorités commerciales du Canada. S'il est vrai que les données laissent supposer que l'Europe est de très loin notre deuxième partenaire en matière de commerce et d'investissement, les fonctionnaires de notre mission auprès de l'UE, à Bruxelles, nous ont appris que l'Europe se classait seulement au quatrième rang des priorités mondiales du Canada. Il faut déployer un effort concerté pour augmenter nos échanges avec les pays européens et pour faire face avec plus d'efficacité aux obstacles commerciaux et aux différends qui continuent de gêner nos relations. Si, dans le passé, on a peut-être eu tendance à tenir l'Europe pour acquise, ce serait une grave erreur d'en rester là, étant donné la richesse de ce marché et les occasions qu'il offre aux entreprises canadiennes. Les Canadiens ne doivent pas rester passifs face à l'actuelle relation transatlantique. Le Sous-comité recommande donc :

---

4 Cette opinion n'est cependant pas celle de tous les témoins. Par contraste avec les témoignages de divers représentants d'associations de gens d'affaires, Danièle Smadja (ambassadrice, Délégation de la Commission européenne au Canada) n'est pas d'accord pour dire que l'UE constitue un bloc avec lequel il est difficile de traiter. Beaucoup de progrès ont été accomplis dans l'élimination des frontières et des contrôles internes, ainsi que dans l'harmonisation des normes, procédures et politiques, dit-elle. Les exportateurs et exploitants canadiens, ajoute-t-elle, n'ont qu'une seule frontière externe à franchir pour pénétrer l'UE.

Recommandation 1 :

Que le gouvernement du Canada accorde une importance sensiblement plus grande à l'Europe sur sa liste des régions prioritaires en matière de commerce et d'investissement, et qu'il lance dans les meilleurs délais une initiative concertée et efficace pour augmenter ses échanges commerciaux et d'investissement avec les pays de l'Europe et pour atténuer les obstacles et les irritants qui gênent les échanges bilatéraux.

Le présent rapport, fondé largement sur les témoignages entendus par le Sous-comité, se divise en deux parties. La première expose l'état actuel des liens économiques transatlantiques, en insistant sur le commerce et l'investissement. On y verra que, si les échanges dans les deux sens sont en augmentation en chiffres absolus, la véritable réussite des relations bilatérales se situe au niveau des investissements.

Quant à la deuxième partie du rapport du Sous-comité, elle porte sur les principaux enjeux de l'intensification des échanges entre le Canada et l'Europe en matière de commerce et d'investissement. Ce sont :

- L'amélioration de l'image de marque du Canada en Europe, qui n'a pas toujours été optimale, et de l'image de marque de l'Europe au Canada;
- L'amélioration de l'efficacité des activités de promotion du gouvernement fédéral en matière de commerce et d'investissement;
- La conclusion d'ententes de libre-échange avec l'UE et avec l'Association européenne de libre-échange (AELE);
- L'avancement de la libéralisation multilatérale du commerce dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC);
- Le renforcement des liens transatlantiques officiels, qui, depuis longtemps, sont assez faibles;
- L'abaissement des barrières commerciales européennes, qui continuent à entraver la relation bilatérale;
- L'examen des effets de l'élargissement de l'UE pour le Canada.

PARTIE I : LES LIENS ÉCONOMIQUES TRANSATLANTIQUES ACTUELS

Le commerce et l'investissement étranger direct sont deux des éléments essentiels de la relation économique transatlantique, même si la croissance des courants d'investissement a été de loin la plus forte. Or, on reconnaît maintenant que le commerce suit de plus en plus l'investissement. Aussi, semble-t-il acquis que les structures commerciales existantes entre l'Europe et le Canada pourront, avec le temps, être revigorées.

A. Le commerce

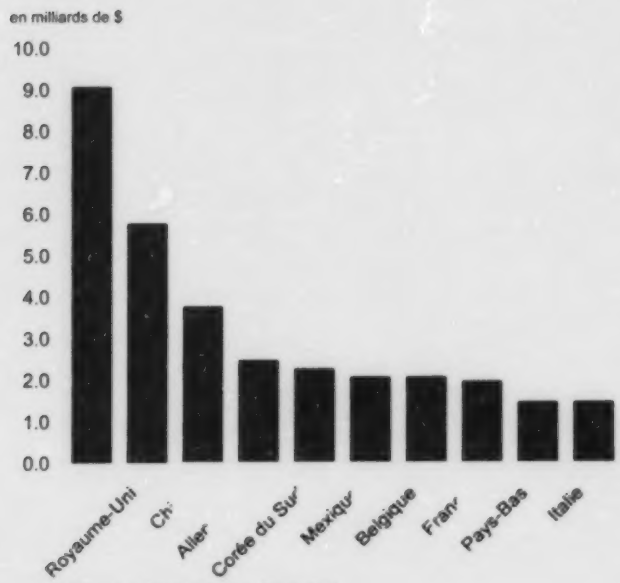
Le commerce du Canada avec l'Union européenne continue d'augmenter en chiffres absolus. Les échanges de biens et services dans les deux sens ont atteint 73,8 milliards de dollars en 2000, une hausse d'un peu plus que 100 % depuis 1991. Selon Statistique Canada, notre pays a exporté pour 21 milliards de dollars de marchandises vers l'UE, soit 4,6 % du total de nos exportations de marchandises, alors qu'il importait pour 33,6 milliards de dollars, une hausse significative par rapport à 1991. En l'an 2000, les exportations de services, de l'ordre de 8,9 milliards de dollars (contre des importations de 10,3 milliards de dollars), ont également été importantes. Au fil des ans, les exportations de marchandises à destination de l'Europe ont affiché une croissance modérée : l'augmentation a été de 75 %, en chiffres absolus, au cours de la période 1993-2000.

L'Europe est également la première destination des exportations canadiennes après les États-Unis. À l'exclusion de notre voisin du sud, l'UE a représenté 47 % de l'accroissement de nos exportations entre 1990 et 1998, soit le double des exportations à destination des tigres asiatiques au cours de la même période. Les exportations vers l'Europe ont augmenté d'au moins un milliard de dollars par année en moyenne au cours des six dernières années — un montant qui n'est pas insignifiant, même si, comme l'a souligné Bertin Côté (sous-ministre adjoint, Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord, MAECI) devant le Sous-comité, une année d'accroissement des exportations à destination des États-Unis dépasserait le montant total des exportations canadiennes vers l'UE. Face à notre relation économique avec les États-Unis, l'importance de l'Europe pour le Canada, qu'il s'agisse du commerce ou de l'investissement, n'est pas toujours appréciée. Néanmoins, les résultats commerciaux ne doivent pas être pris à la légère, car ils engendrent de nombreux emplois pour nos concitoyens.

Susan Cartwright (sous-ministre adjointe par intérim, Europe, Moyen-Orient et Afrique, MAECI) a informé le Sous-comité que six des dix premiers marchés d'exportation du Canada à part les États-Unis sont situés en Europe. Au sein de l'UE, les deux plus

importants sont le Royaume-Uni (6,4 milliards de dollars d'exportations en 2000), et l'Allemagne (3,1 milliards de dollars); ces deux pays représentent également les deux premières provenances européennes d'importations au Canada.

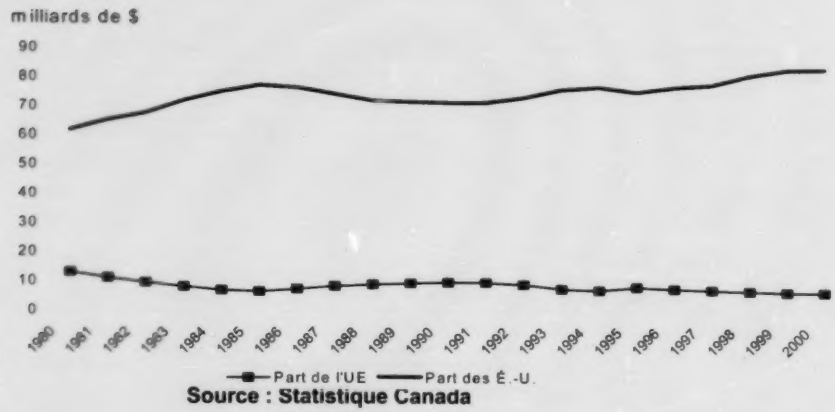
GRAPHIQUE 1
Dix principaux marchés d'exportation du Canada autres que les É.-U., 2000
données douanières



Source : Statistique Canada

À première vue, les données concernant le commerce semblent assez bonnes, mais plusieurs mises en garde s'imposent. D'abord, la part de l'UE dans les exportations totales canadiennes tant de biens que de services est en déclin, étant tombée de 13,2 % en 1980 à 6,3 % en 2000, car les entreprises canadiennes ont tendance à se concentrer sur le marché américain, par suite de la libéralisation des échanges. La part des États-Unis dans nos exportations s'est accrue régulièrement (20 points de pourcentage de 1980 à 2000). Si l'on fait abstraction des données concernant les États-Unis, la part de l'UE dans les exportations canadiennes a en fait été relativement stable au cours de cette période. La morosité de l'économie européenne (comparativement à la force de l'économie américaine) au cours de la majeure partie des années 1990 et l'appréciation du dollar canadien, qui suit le dollar américain face aux monnaies européennes, ont également contribué à l'évolution du commerce. Les obstacles au commerce érigés en Europe ont aussi contribué à ralentir les exportations canadiennes.

GRAPHIQUE 2
Parts des É.-U. et de l'UE dans les exportations canadiennes



Source : Statistique Canada

En second lieu, la part du Canada dans le marché européen a elle-même connu une diminution progressive. Le pourcentage des importations des pays membres de l'UE ayant leur origine dans les pays de l'UE eux-mêmes (c.-à-d. le commerce intra-UE) a augmenté depuis 1980, déplaçant ainsi les exportations provenant de pays comme le Canada, les États-Unis, l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Il semblerait que le principal événement à l'origine des tendances commerciales que nous venons d'évoquer réside dans les progrès de l'intégration régionale des deux côtés de l'Atlantique, à savoir l'ALENA et l'UE. Les Canadiens aussi bien que les Européens se sont davantage intéressés à leurs marchés régionaux respectifs, l'existence des deux zones de libre-échange ayant concentré le commerce à l'intérieur des deux régions (c'est donc dire que les échanges infra-UE et infra-ALENA ont augmenté). En outre, les gens d'affaires européens disposent également de nombreux débouchés autrefois inaccessibles (Chine, autres pays asiatiques, ex-Union soviétique).

Troisièmement, même en tenant seulement compte des échanges de l'UE avec le reste du monde (c.-à-d. en faisant abstraction des importations provenant d'autres pays de l'UE), la part du Canada dans le marché net des importations de l'UE a également diminué, tombant d'un peu plus de 2,5 % en 1980 à un peu plus de 1,8 % en 1999. En d'autres termes, le Canada perd ses marchés à l'intérieur de l'UE au profit de pays non-membres de l'Union et son importance est aujourd'hui moindre, alors que le marché de l'Europe est sur le point de s'élargir par suite de l'augmentation des adhésions, de l'adoption d'une devise unique et de la mise en place de réformes économiques. Cette réduction de la présence économique relative du Canada a compliqué la défense des intérêts de notre pays dans toute une gamme de dossiers importants.

En dépit de ce déclin, il existe quelques raisons de se réjouir : le Canada a considérablement diversifié la composition de ses exportations outre-mer. Depuis une vingtaine d'années, il a élargi l'éventail des produits destinés au marché européen, autrefois axé sur les matières premières. Certes, les pâtes et papier demeurent la première exportation vers l'UE, mais les ressources naturelles ont été de plus en plus déplacées par des produits manufacturés à haute valeur ajoutée, notamment les avions et les pièces pour avions, la machinerie industrielle (de haute précision surtout), le matériel de télécommunications et les ordinateurs. Les produits qui affichent la plus haute croissance récente (de 0,5 milliard de dollars en 1994 à 1,5 milliard de dollars en 1998) sont les avions et les pièces pour avions, et surtout les avions à réaction de portée régionale.

Le passage à une proportion plus grande de produits à valeur ajoutée dans la composition de nos exportations a été en général bien accueilli par les témoins du Sous-comité. M. Paterson a insisté sur l'énorme potentiel que représente le secteur de la haute technologie, quand on songe que les échanges interentreprises à eux seuls devraient augmenter de 2 300 milliards de dollars au cours des cinq prochaines années. Selon lui, les sociétés canadiennes de haute technologie axent leur stratégie de marketing presque exclusivement sur l'exportation, le marché américain étant considéré comme faisant virtuellement partie du marché intérieur[5]. Une fois que ces entreprises se sont établies au sud de la frontière, elles peuvent alors commencer à élargir leurs horizons, celles qui sont installées dans l'Est se tournent vers l'Europe, et celles qui se trouvent dans l'Ouest centrent leur attention sur le pourtour du Pacifique. De fait, l'avenir des relations commerciales Canada-UE pourrait être très prometteur, car le Sous-Comité a entendu dire que l'intérêt pour le commerce avec l'Europe augmentait chez les entreprises canadiennes, surtout dans les industries de la haute technologie, de l'informatique et des télécommunications.

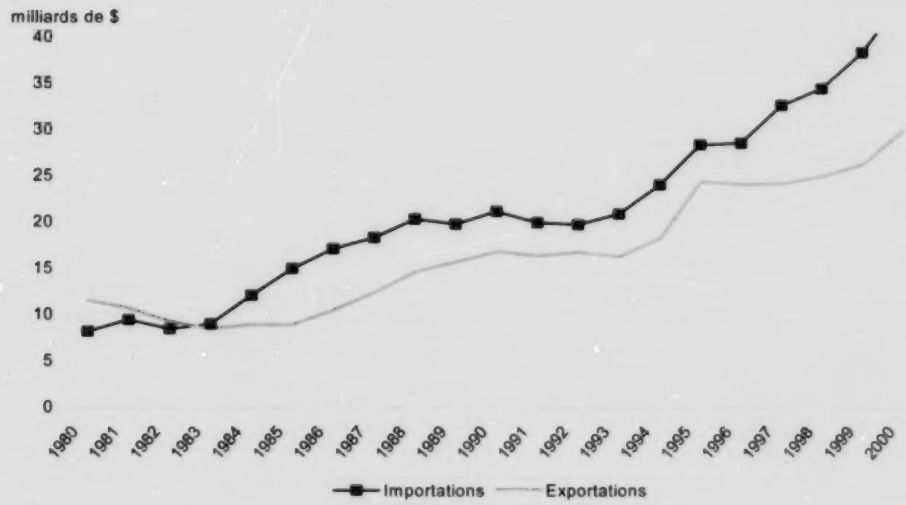
Selon M. Paterson, les entreprises de haute technologie canadiennes ont tendance à s'en tenir à l'une ou l'autre de deux stratégies lorsqu'il s'agit de pénétrer le marché européen : ou bien elles établissent un bureau de marketing et de vente dans le pays, ou bien elles négocient une alliance stratégique avec une société déjà établie, en vue peut-être d'acheter celle-ci après un certain temps. La deuxième option est moins coûteuse et par conséquent plus souvent retenue, le résultat étant qu'on insiste dorénavant beaucoup plus sur la création d'alliances avec des partenaires européens avant de chercher à exploiter les marchés sur ce continent. Entre autres avantages, ces liens commerciaux permettent aux sociétés canadiennes de ramener et de vendre des technologies européennes et des produits nouveaux sur le marché de l'ALENA. Une fois implantées en Europe, les entreprises canadiennes s'attachent généralement à investir dans des installations sur place, notamment dans le domaine de la fabrication.

---

5 Le marché américain offre des avantages stratégiques, comme sa grande taille, un haut degré d'innovation et le désir de faire l'essai d'approches nouvelles, l'homogénéité du marché et sa proximité du Canada.

Qu'en est-il des importations? Celles des biens et services en provenance de l'UE affichent une stabilité relative depuis 1980. En 2000, les importations représentaient environ 10 % des importations canadiennes totales. Si l'on fait abstraction des États-Unis, toutefois, nos importations de l'UE sont en fait passées de 30 % à 37 % du total non-É.-U. entre 1980 et 2000. Il s'agit surtout des produits suivants : machinerie industrielle, matériel et outillage, automobiles, tubes électroniques et semi-conducteurs, et pétrole brut. Ces dernières années, les importations d'avions (principalement des Airbus achetés en remplacement de la flotte nationale) ont affiché le taux le plus rapide de croissance, passant d'un niveau de 0,3 milliard de dollars en 1994 à 2,5 milliards de dollars en 1998.

GRAPHIQUE 3
Commerce de biens et services Canada-UE



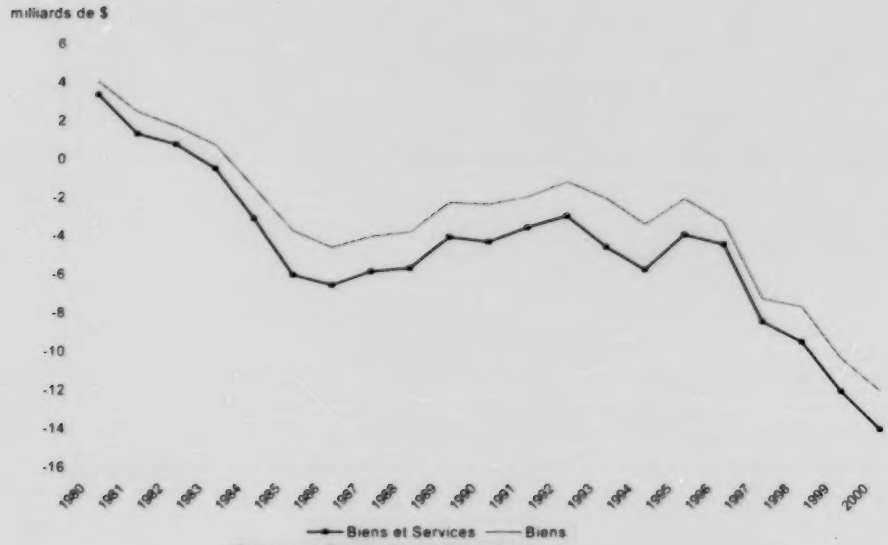
Source : Statistique Canada

En 2000, la balance du commerce entre le Canada et l'UE a accusé un déficit d'un peu moins de 14 milliards de dollars[6]. Ce déséquilibre exportations-importations ne cesse de croître depuis le milieu des années 1990, ce qui traduit largement à la fois les disparités entre les taux de croissance économique du Canada et de l'Europe et le processus d'intégration sur le continent européen. Quant à la balance des échanges de services, elle demeure en position déficitaire.

---

6 Dans son témoignage, Mme Smadja a déclaré que, selon les données d'Eurostat (le bureau de la statistique de l'UE), le déficit commercial réel entre le Canada et l'UE était de beaucoup inférieur aux chiffres avancés par les témoins canadiens. En fait Statistique Canada et Eurostat s'attachent actuellement à repérer la cause de ces divergences entre leurs données.

GRAPHIQUE 4
Balance commerciale des biens et services avec l'UE
1980-2000



Source : Statistique Canada

B. Les investissements

Les exportations n'ont pas crû au même rythme que l'économie de l'Union européenne, mais l'investissement étranger direct (IED) est devenu l'élément le plus vigoureux des relations économiques transatlantiques. En 2000, le total cumulatif des investissements directs du Canada dans l'UE s'est élevé à 56,5 milliards de dollars, alors que les investissements effectués au Canada par l'UE totalisaient 77,9 milliards. Ce dernier chiffre comprend une hausse substantielle de 28,3 milliards[7] par rapport aux résultats de 1999, qui est principalement attribuable à l'achat par la firme française Alcatel de Newbridge Networks, une société de Kanata, en Ontario, et à la vente de la compagnie Seagram à Vivendi SA, également de France. Cet accroissement des investissements français au Canada a fait en sorte que ce pays a supplanté en l'an 2000 notre tradionnelle deuxième source d'IED, le Royaume-Uni.

Même si l'on reconnaît que cette hausse des IED en l'an 2000 peut être atypique, il demeure que le Canada a bénéficié d'une forte croissance des investissements en direction de l'Europe au cours de la dernière décennie. Entre 1990 et 2000, les investissements canadiens en Europe ont enregistré une poussée de 174 %, ce qui est

---

7 Il faut souligner que ces données de Statistique Canada sont préliminaires. Les chiffres définitifs pour l'an 2000 ne sont pas encore disponibles.

plus qu'appréciable, alors que les investissements des États-Unis à destination de l'Europe n'ont progressé que de 157 %. En 2000, près de 19 % (contre 12 % en 1983) des investissements du Canada à l'étranger ont été effectués en Europe. Il reste à voir dans quelle mesure cette hausse des investissements sera atténuée par l'éclatement de la bulle technologique de la fin de 2000 et du début de 2001. À ce sujet, il faut souligner par exemple que Nortel a licencié un fort pourcentage de son personnel en France.

Selon M. Clarke, cette montée des IED peut être attribuée aux entreprises de haute technologie canadiennes, dont les opérations viennent s'ajouter aux importantes activités et installations qu'ont implantées en Europe des investisseurs canadiens traditionnels tels que Bombardier, Nortel, Alcan, et CAE. Les principaux secteurs dans lesquels le Canada investit directement sont la finance et l'assurance, les métaux et les produits métalliques, les communications ainsi que l'alimentation, les boissons et le tabac.

De nombreuses entreprises canadiennes ont fait des investissements stratégiques dans certains pays européens, qui deviennent autant de tremplins vers l'ensemble ou certains secteurs du marché européen. On constate qu'elles ont concentré leurs activités au Royaume-Uni — qui se classe bon premier pour nos investissements en Europe, puisque plus de 350 entreprises canadiennes s'y sont établies — et sur l'Irlande. Le Royaume-Uni, avec 25,3 milliards de dollars, et l'Irlande, avec 8,4 milliards de dollars, comptaient ensemble pour 60 % des investissements canadiens dans l'UE en l'an 2000. En outre, nos entreprises sont également très bien représentées dans de nombreuses villes d'Europe occidentale (comme Stockholm ou Copenhague, pour le marché du nord de l'Europe, et Amsterdam ou Bruxelles, pour le centre de l'Europe).

On admet de plus en plus que l'investissement est devenu plus important que le commerce comme outil de pénétration des marchés. Habituellement, l'IED est utilisé soit pour servir plus facilement le marché cible[8] ou, dans certains cas, pour contourner les obstacles au commerce en mettant des activités sur pied dans ce marché. Il est également reconnu qu'en règle générale, le commerce tend à suivre l'investissement.

En ce qui concerne l'Europe, les investissements bilatéraux témoignent d'une forte croissance bien que les obstacles au commerce soient sur le déclin depuis quelques décennies. En d'autres termes, l'investissement n'est pas motivé par la présence d'obstacles à la pénétration des marchés. Plutôt, comme le Sous-comité l'a appris, des compagnies comme Bombardier ont investi en Europe parce qu'elles ont jugé qu'il est essentiel d'être présent sur ce marché pour pouvoir le servir. Robin Schweitzer (vice-président, Initiatives stratégiques, Bombardier Transport) a ainsi déclaré au Comité qu'une proportion importante du personnel de l'entreprise se trouvait dans l'UE, plus

---

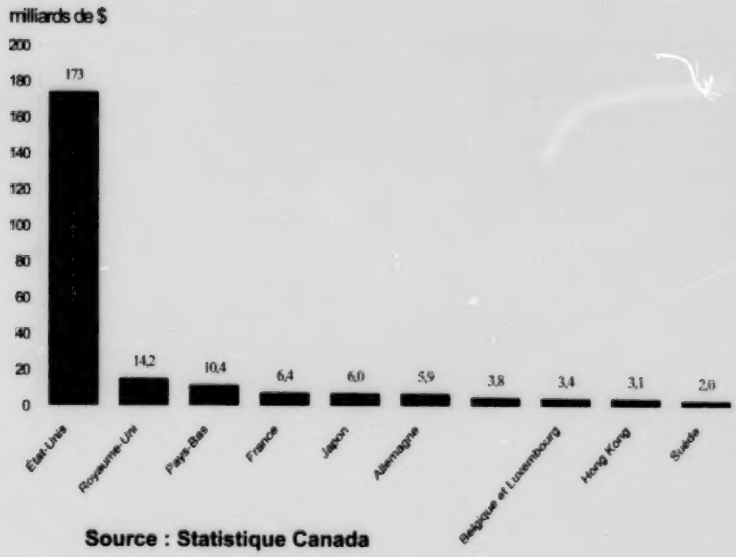
8 Lors du séjour du Sous-comité dans l'UE, de nombreuses sociétés canadiennes présentes sur ce continent ont souligné que le fait d'être perçue comme une entreprise « locale » était essentiel pour faire des affaires sur ce marché (par exemple en Allemagne).

précisément en Allemagne. Si une entreprise investit pour agir comme une société locale, il y a moins de chances que cet investissement se traduise par un accroissement du commerce (même si bien sûr de fortes ventes dans l'UE amélioreront toujours le bilan). Ce qui est important pour le Canada, c'est la mesure dans laquelle les investissements canadiens en Europe facilitent l'exportation outre-mer de produits canadiens, y compris des pièces et des composants du processus de production, plutôt que de simplement contribuer à des échanges intraeuropéens.

Les vues des témoins divergent sur ce point. Aux commentaires déjà mentionnés à propos de Bombardier, il faut ajouter les propos de M. Keyes : « Les investissements en provenance de l'Europe sont très importants, et nous espérons que les échanges commerciaux suivront la même tendance que ceux-ci. Toutefois, il est possible que ces investissements servent, du moins en partie, à favoriser les échanges intraeuropéens et non à accroître les exportations de produits en provenance du Canada. C'est difficile à dire. » Pour sa part, M. Clarke voit les choses de façon plus positive, soutenant que les investissements de nos entreprises (comme Bombardier) en Europe ont eu d'importantes retombées sur le plan des exportations, si bien que le gouvernement fédéral voit désormais d'un bon œil les investissements de nos entreprises à l'étranger.

Les investissements du Canada dans l'UE et ceux effectués par cette dernière ici sont à peu près du même ordre. L'Union européenne se classe en deuxième position, après les États-Unis, comme source d'investissement étranger au Canada. De tous les investissements autres qu'américains faits au Canada, environ un tiers vient d'Europe; de plus, sept des dix principaux pays investissant au Canada sont européens. Les investissements de l'Union européenne au Canada sont concentrés dans la finance et l'assurance, l'alimentation, les boissons et le tabac, l'énergie, les produits chimiques et le textile. L'économie canadienne bénéficie grandement de ces investissements : en effet, 3 500 filiales européennes se sont établies dans notre pays, y créant des milliers d'emplois.

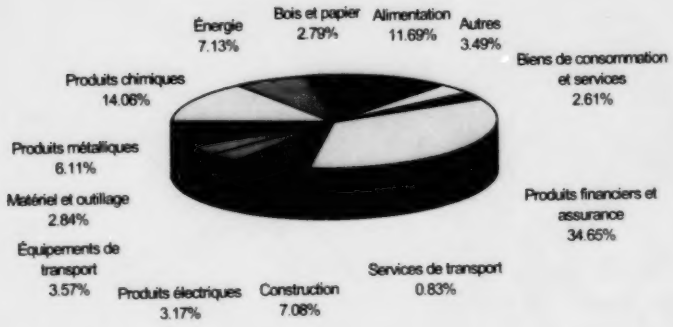
GRAPHIQUE 5
Les dix investisseurs étrangers directs les plus importants au Canada, 1999



Source : Statistique Canada

Les Européens qui investissent au Canada le font souvent pour se positionner sur le marché nord-américan. On a cité au Comité l'exemple des investissements réussis effectués par Alcatel et Vivendi et des entreprises suédoises comme Ericsson, Astra, et Stora. Pour les investisseurs étrangers, surtout les entreprises de petite taille, le Canada présente plusieurs avantages concurrentiels, notamment un taux de change faible, une main-d'œuvre loyale et de haut calibre, un système juridique et des services sociaux favorables et des coûts d'entreprise relativement faibles. Pourtant, si les investissements effectués au Canada ont augmenté en termes absolus (de près de 100 % entre 1988 et 2000), en termes relatifs, c'est-à-dire par comparaison aux investissements effectués à l'étranger, le volume des investissements provenant d'Europe a été jusqu'à très récemment plutôt décevant. On verra dans le prochain chapitre comment tenter de résoudre cette situation.

GRAPHIQUE 6
Investissements européens au Canada par secteur, 1998



Source : MAECI

PARTIE II : PRINCIPAUX ENJEUX DE L'AUGMENTATION DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT AVEC L'EUROPE

A. Rectifier les problèmes d'image

1. Améliorer l'image du Canada en Europe

Il devient de plus en plus évident que la perception qu'ont les Européens du Canada pose un obstacle sérieux à la promotion de l'industrie canadienne dans l'UE. Notre mission d'enquête en Europe confirme que le Canada jouit là-bas d'une image extrêmement favorable. À l'étranger, le Canada évoque des parcs et des réserves naturelles, des attractions touristiques comme les chutes Niagara, un peuple pacifique, démocratique et tolérant et une économie essentiellement dépendante des ressources naturelles. Même si la beauté de notre pays est bien réelle et digne d'être promue et qu'elle suscite une bonne volonté inestimable, elle fait oublier que, dans l'arène économique, le Canada ne dépend plus exclusivement de ses ressources naturelles. En fait, quelque 70 % de nos exportations sont aujourd'hui des produits industriels. Pour la première fois dans l'histoire, comme l'a fait remarquer au Sous-comité un haut fonctionnaire de l'ambassade du Canada à Paris, il y a un certain équilibre dans notre économie entre les industries à base de ressources et les autres secteurs industriels. Dans un certain nombre de domaines de haute technologie (p. ex. l'accès rapide à l'Internet, l'accès à large bande), le Canada est devenu un fer de lance.

L'image surannée du Canada a pourtant la vie dure. En 1997, le Conference Board du Canada a constaté que le milieu des affaires des deux côtés de l'Atlantique souffrait d'un grave « déficit d'information » au sujet des marchés des uns et des autres. Une enquête privée menée auprès de cadres européens pour le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international en 1998 a révélé des failles et des inexactitudes dans la connaissance qu'on a du Canada à l'étranger. En France, le Sous-comité a pris connaissance d'un sondage qui révèle qu'on a l'impression là-bas d'une absence totale d'«industries de pointe» au Canada. Les problèmes d'image discernés dans les années 1990 semblent donc subsister.

Le fait est que les Européens ont une idée dépassée de l'économie canadienne et que le Canada ne figure pas sur la carte de la plupart des entreprises de l'UE. M. Keyes déclare : « Nous sommes perçus comme un satellite des États-Unis. L'attention est surtout centrée sur les États-Unis, dont nous constituons une sorte de prolongement vers le nord et qui de toutes façons peuvent servir de porte d'accès au Canada. Ils ne pouvaient pas identifier de produits, d'entreprises ou de services canadiens pouvant s'avérer indispensables dans le contexte européen. » En Europe, nous avons même constaté que nos grandes sociétés de haute technologie passaient pour appartenir à des

Américains. Comme les Européens ont largement l'impression que nous sommes dominés par les États-Unis, le Canada aurait peut-être intérêt à se différencier de son voisin du sud.

Pourquoi le Canada n'est-il toujours pas perçu à l'étranger comme un important fabricant de produits industriels et de haute technologie avancés? Faisons-nous le nécessaire pour que les entreprises européennes aient aisément accès à une information exacte à notre sujet? Le Sous-comité a entendu des opinions contradictoires à ce sujet. M. Keyes est convaincu qu'il ne manque pas d'information au sujet du Canada et qu'il y en a même trop. M. Clarke convient que, sans égard à la quantité d'information, les gens des deux côtés de l'Atlantique se connaissent assez mal. Pour sa part, Charles Barrett (vice-président, Recherches sur les entreprises, Conference Board du Canada) prétend qu'on manque des deux côtés d'informations à jour et ciblées sur les marchés de l'autre. En France, le Sous-comité a entendu dire que les entreprises françaises manquaient d'information sur le Canada et que même l'entreprise française bien connue Alcatel (qui a acheté Newbridge Networks de Kanata en 2000) n'avait pas d'abord perçu le Canada comme un marché de haute technologie.

Le Sous-comité ne peut que conclure que l'image stéréotypée du Canada nuit à ses perspectives commerciales. Compte tenu de la concurrence farouche à l'échelle mondiale, il s'agit pour le Canada de tirer parti de son image « naturelle » positive et de son avantage comparatif sur le plan des ressources naturelles tout en promouvant de façon plus efficace ses produits, ses services et ses entreprises sur le marché européen. Il peut y arriver en modernisant son image comme société dynamique et ouverte dotée d'une technologie de pointe (p. ex. technologie de l'information, télécommunications, aérospatiale et électronique), une société capable de répondre aux besoins des entreprises européennes et d'être un partenaire clé pour les entreprises européennes dans le cadre de coentreprises en Europe et d'investissements au Canada comme porte d'accès à l'ALENA.

Nous devons mieux faire connaître le Canada aux Européens et les sensibiliser davantage à la « marque Canada ». Nous devons rehausser le profil global du Canada en Europe comme moyen de faire valoir nos intérêts stratégiques. En vue de présenter un portrait plus exact et plus actuel du Canada aux Européens, nous recommandons :

Recommandation 2 :

Que le gouvernement fédéral déploie, dans le cadre d'une campagne d'information, des efforts mieux concertés pour faire savoir directement et efficacement aux décideurs européens que la structure de l'économie canadienne est en évolution rapide. Les Européens doivent savoir que le Canada est devenu, d'une économie essentiellement axée sur ses ressources naturelles, une économie comportant un grand nombre d'industries modernes à base de savoir.

Recommandation 3 :

Que cette stratégie de modernisation de la « marque Canada » visant à projeter à l'étranger l'image d'un leader mondial de la nouvelle économie table davantage sur les entreprises européennes qui ont du succès au Canada; les entreprises canadiennes qui ont une présence appréciable en Europe; les visites de journalistes, notamment ceux de journaux et de revues spécialisés; les échanges d'étudiants; la projection d'images de la nouvelle réalité canadienne dans les aéroports; et le drapeau canadien.

Des témoins au Canada comme en Europe se demandaient si les efforts de promotion touristique axés sur la beauté naturelle du Canada n'allaient pas à l'encontre de l'image que nous souhaitons projeter d'un pays spécialisé dans la haute technologie, la fabrication de pointe et l'électronique. Il semblerait que nous ayons presque trop bien réussi à nous présenter comme un beau pays aux grands espaces au détriment de notre image de fournisseur de biens et de services de haute technologie. Il en résulte peut-être que les entreprises européennes évitent les fournisseurs canadiens et que de nombreux investisseurs européens préfèrent les États-Unis au Canada. Pour remédier à ce problème, le Sous-comité recommande :

Recommandation 4 :

Que, de concert avec les provinces, on réévalue et modifie au besoin les campagnes de promotion touristique en Europe en vue de diffuser de l'information sur la transformation rapide de la structure économique du Canada et sur le style de vie et la qualité de vie des travailleurs du savoir canadiens. On devrait envisager de mieux faire ressortir les villes canadiennes comme destination d'affaires et d'agrément.

2. L'image de l'UE au Canada

L'UE souffre d'un problème d'image analogue auprès des entreprises canadiennes, lesquelles ne s'intéressent guère à ce qui est pourtant la deuxième économie du monde. Les explications de cette attitude varient, mais il y a lieu de croire que l'effet d'entraînement des États-Unis sur le Canada (surtout dans le contexte du boom économique prolongé des années 1990) a toujours constitué pour les entreprises canadiennes une bonne raison de rester axées sur les États-Unis. Il se peut aussi que les commerçants et les investisseurs ne songent pas à l'Europe parce qu'ils ont depuis longtemps l'impression « que les marchés européens sont difficiles à pénétrer, vieux jeu, protectionnistes, bureaucratiques, hérissés d'obstacles ». Il ressort en tout cas des témoignages que le Sous-comité a reçus en Europe que les entreprises canadiennes perçoivent ces marchés comme difficiles à pénétrer.

M. Keyes estime qu'il incombe au gouvernement canadien et à l'UE de contrer ces perceptions, faute de quoi les entreprises iront s'implanter ailleurs. En plus de se

renseigner sur les divers marchés nationaux européens, les entreprises canadiennes devraient peut-être suivre de plus près les politiques et les pratiques de l'UE de manière à pouvoir dresser des stratégies axées sur un marché de plus en plus intégré. Il s'agirait donc de mieux faire connaître l'UE au Canada. Le Sous-comité a entendu dire que, si les grandes sociétés multinationales canadiennes semblaient comprendre l'UE et y être bien représentées, les petites entreprises, en revanche, en connaissaient mal la raison d'être et les politiques. Pour redresser la situation, nous recommandons :

Recommandation 5 :

Que le gouvernement fédéral examine les besoins des entreprises canadiennes, en particulier des petites et moyennes entreprises, en matière d'informations exactes et à jour sur les marchés individuels des pays membres de l'UE et sur les politiques et les pratiques de l'UE. Il faudrait prendre des mesures pour répondre aux besoins d'information constatés.

B. La promotion du commerce et de l'investissement avec l'Europe

Le gouvernement fédéral a un rôle important à jouer pour ce qui est de fournir aux entreprises et aux investisseurs l'information dont ils ont besoin pour prendre leurs décisions et d'encourager le commerce et l'investissement. Ces responsabilités revêtent une importance particulière en Europe où 55 % des clients des missions européennes du MAECI sont des nouveaux venus sur le marché. Il s'agit là du pourcentage le plus élevé de tous les marchés étrangers et c'est beaucoup plus que ce que le Ministère avait d'abord prévu. Le sondage mené pour le Ministère en 1999 auprès de 2 000 entreprises pour mesurer leur niveau de satisfaction à l'égard de nos délégués commerciaux a révélé que les répondantes étaient en majorité de petites et moyennes entreprises et qu'un grand nombre d'entre elles s'étaient taillé une place de choix sur le marché américain avant de s'intéresser à l'Europe, à l'Asie et à l'Amérique latine.

1. L'insuffisance des ressources

Même si 81 % des entreprises sondées étaient satisfaites du Service des délégués commerciaux, certains témoins du Sous-comité ont déclaré que les ressources affectées par le gouvernement fédéral aux activités de promotion en Europe étaient peut-être devenues insuffisantes. M. Paterson, par exemple : « ... certains représentants commerciaux en Europe ne savent plus où donner de la tête. Ils sont submergés par les demandes d'aide des entreprises. C'est un des problèmes auxquels le Ministère est confronté dans la gestion de ses ressources : répondre aux demandes de renseignements sur les possibilités de partenariats et la situation dans les marchés en pleine croissance ».

Le budget européen du MAECI est malheureusement en nette régression depuis quelques années. Entre 1994-1995 et 2000-2001, le budget du Programme de

développement du commerce international est passé de 5,4 à 1,9 million de dollars et celui du Programme de développement des marchés d'exportation de 1,7 à 1,0 million de dollars. Les compressions budgétaires du gouvernement fédéral au cours des années 1990 se sont soldées par une forte diminution des fonds consacrés par le Ministère à la promotion directe du commerce (foires commerciales, missions commerciales, appui aux entreprises canadiennes dans le cadre du Programme de développement des marchés d'exportation). Au dire de M. Keyes, cette réduction a nettement nui à la présence et à la visibilité du Canada ainsi qu'à la capacité des missions canadiennes à fournir de l'information et à faire connaître les débouchés commerciaux. En Europe, le message était à peu près le même, à savoir que les compressions budgétaires ont été contre-productives et qu'il fallait augmenter les ressources financières.

En réponse aux compressions, le MAECI a élaboré une stratégie d'orientation de ses efforts de promotion du commerce et de l'investissement transatlantiques. M. Clarke fait remarquer que le nombre de délégués commerciaux en poste à l'étranger a baissé au cours des années 1990 et qu'ils ont été remplacés par des agents commerciaux engagés localement qui coûtent beaucoup moins cher. À l'échelle mondiale, le nombre des employés du MAECI affectés à la promotion du commerce et de l'investissement est donc demeuré à peu près constant. En Europe, le nombre d'employés s'est en fait accru, passant de 137 employés en 1990 à 175 en 2000. Le Comité a appris que 27 % des délégués commerciaux et des agents commerciaux engagés sur place étaient en poste en Europe. Selon M. Clarke, les ressources du Ministère en Europe correspondent à un « équilibre décent », la représentation étant excellente dans les centres commerciaux de l'Europe occidentale et bonne presque partout en Europe de l'Est.

La stratégie dont le gouvernement s'est doté pour augmenter le commerce et l'investissement avec l'UE se ramène essentiellement à un plan d'affaire conçu pour repérer les produits et les débouchés intéressants en Europe. On insiste de plus en plus dans les ambassades sur le partage des coûts avec le secteur privé et sur la concentration des efforts promotionnels sur les services essentiels à forte valeur ajoutée (p. ex. renseignements exacts sur les marchés locaux et les débouchés sérieux, avis et conseils sur la façon de faire des affaires sur les marchés européens et résolution de problèmes par opposition aux services de logistique). M. Paterson a informé le Sous-comité que, pour offrir la plus grande valeur ajoutée, il faut que le MAECI acquière une bonne connaissance de l'économie locale, en particulier les secteurs de haute technologie, et trouve des partenaires pour les nouveaux venus canadiens sur le marché européen. Il convient également de mentionner que, aux fins commerciales, 12 secteurs prioritaires ont été identifiés par les partenaires du MAECI au sein d'Équipe Canada Inc., dont font partie les ministères et les organismes qui s'intéressent au commerce. Le gros des fonds est maintenant affecté aux secteurs prioritaires sur les marchés prioritaires.

Même si les représentants du MAECI cités estiment que leur ministère fonctionne bien en termes opérationnels, le Sous-comité craint que le déséquilibre entre les besoins et les ressources ne nuise à l'efficacité des activités de promotion de l'investissement et du commerce. En Europe, les fonctionnaires d'ambassade regrettaient de ne pas disposer des ressources humaines et(ou) financières nécessaires pour exploiter

pleinement le potentiel de la région en matière de commerce et d'investissement. Les fonctionnaires du Ministère à Ottawa ont également affirmé que des ressources supplémentaires seraient les bienvenues. L'ancien délégué commercial principal du gouvernement fédéral a même déclaré au Sous-comité qu'il serait bon que le gouvernement augmente la quantité de ressources consacrées à la promotion directe du commerce (en particulier dans les secteurs de forte croissance comme les technologies de l'information, la biotechnologie et l'environnement) comme il s'y est engagé dans le discours du Trône d'octobre 1999.

La participation aux foires commerciales sectorielles en Europe et l'engagement d'agents chargés de solliciter des investissements étrangers directs en Europe (conseillers en investissement) sont deux activités dont le budget doit être augmenté en priorité. Le MAECI estime vital de participer à toutes les grandes activités et foires commerciales internationales en Europe puisque la majorité des échanges commerciaux européens ont lieu à ces endroits. Comme l'UE est un marché intégré, chaque ambassade devrait disposer de fonds suffisants pour participer aux foires commerciales; les fonds ne devraient pas être affectés exclusivement aux ambassades des pays où se tiennent la majorité des foires commerciales. Le Sous-comité a également entendu déclarer combien il importait que les fonctionnaires d'ambassade se rendent dans les régions des pays où ils sont affectés et rendent visite à un plus grand nombre de PME afin de susciter des investissements. Comme nous estimons avantageux d'augmenter sensiblement les ressources consacrées à la promotion commerciale directe et au développement des investissements, nous recommandons :

Recommandation 6 :

Que le gouvernement fédéral accroisse le budget du MAECI pour la promotion directe de l'investissement et du commerce en Europe. Ces ressources accrues devraient servir à élargir la participation canadienne aux foires commerciales européennes en vue d'améliorer l'image du Canada et de renforcer sa présence dans les milieux d'affaires européens ainsi qu'à élargir et à intensifier la recherche d'investissements partout en Europe.

2. La promotion des exportations

Un certain nombre de témoins en Europe ont parlé du peu d'intérêt des entreprises canadiennes, notamment des PME, à brasser des affaires en Europe. On nous a dit que, s'il était de mise que le gouvernement fédéral encourage les entreprises à faire leur entrée sur le marché européen, il l'était moins qu'il subventionne leur participation aux foires commerciales. Le Sous-comité a également appris que les normes de conception, les normes de qualité, les normes environnementales et diverses autres normes de produits et de services pouvaient être plus élevées outre-mer. Il faut donc s'attacher en priorité à renforcer la capacité des petites entreprises au Canada, en particulier, à commercer et à investir sur le marché européen. En Europe, on nous a dit

craindre que les PME canadiennes ne soient trop souvent mal préparées pour le marché européen très concurrentiel et les nombreux créneaux commerciaux intéressants qu'il offre. Une fois là-bas, elles sont trop promptes à se replier sur l'Amérique du Nord dès que les résultats commencent à fléchir.

Nous sommes d'avis que le gouvernement du Canada devrait faire mieux dans le domaine de la promotion des exportations. Les fonctionnaires d'ambassade nous ont dit, ce qui est révélateur, qu'ils perdaient souvent leur temps à la promotion des exportations et que, étant donné leurs ressources limitées, ils s'attachaient plutôt à attirer des investissements au Canada, activité souvent plus rentable. Il faut faire davantage au Canada pour stimuler l'intérêt des petites entreprises pour le marché européen, les préparer pleinement à la tâche et, une fois qu'elles sont établies outre-mer, suivre leur évolution. Le Sous-comité recommande donc :

Recommandation 7 :

Que le gouvernement du Canada se consacre à nouveau au pays à intéresser les petites et moyennes entreprises aux marchés européens, à mieux préparer les entreprises qui s'ouvrent à l'Europe aux possibilités d'exportations vers le vieux continent et à les suivre une fois qu'elles sont établies outre-mer. Il faudrait affecter plus de ressources humaines et financières à ces objectifs.

Enfin, des témoins en Europe ont dit au Sous-comité que les services à l'exportation du gouvernement du Canada souffraient de double emploi avec ceux des provinces, d'un manque d'intégration avec les associations d'entreprises nationales (p. ex. Chambre de commerce, Alliance des manufacturiers et des exportateurs) et d'un manque de ressources humaines ayant des compétences du secteur privé. Pour remédier à ces déficiences perçues, nous recommandons :

Recommandation 8 :

Que le gouvernement fédéral examine et modifie ses activités et ses ressources de promotion des exportations afin de s'assurer que ses activités complémentent celles des provinces, que des liens plus étroits soient établis avec les associations d'entreprises canadiennes et que des agents étrangers ayant des compétences du secteur privé soient recrutés pour aider à ouvrir les marchés européens aux entreprises canadiennes.

3. La promotion de l'investissement

Côté investissement, il peut être assez difficile d'attirer les investisseurs européens au Canada, étant donné la puissance et le potentiel de l'économie américaine ainsi que la concurrence farouche que se livrent certains États et municipalités américains pour appâter les investisseurs étrangers. Il importe de montrer que le marché canadien est

dynamique et concurrentiel, qu'il constitue un environnement attrayant et prometteur pour l'investissement.

Le MAECI a dit au Sous-comité qu'il attachait beaucoup d'importance à la promotion en Europe de la «marque Canada» en matière d'investissement. Le message destiné aux investisseurs européens en puissance est que le Canada est un lieu privilégié pour les entreprises désireuses d'accéder au marché de l'ALENA. Notre pays présente pour avantages des conditions macro-économiques favorables, des coûts souvent inférieurs aux coûts américains, un roulement de la main-d'œuvre moindre qu'aux États-Unis (loyauté des employés plus grande), des programmes sociaux intéressants pour les investisseurs européens et une société moins procédurière. Le message à communiquer aux investisseurs potentiels est certes positif. En Allemagne, on a mentionné au Sous-comité l'importance de garder en place les bonnes assises économiques afin de préserver ces avantages pour les investisseurs.

Pour stimuler l'investissement européen au Canada, le MAECI a lancé en Europe un programme dynamique auquel participent conseillers en investissement, ambassadeurs du Canada, chefs de mission en Europe et délégués commerciaux. Au lieu de mener une vaste campagne d'information afin d'attirer chez nous des investissements, on préfère cibler certains investisseurs, par exemple, les entreprises qui s'approvisionnent à l'échelle internationale. Le nombre d'appels d'entreprises a plus que doublé au cours des cinq dernières années. Le Sous-comité a constaté que cette approche était appréciée en Europe.

Le gouvernement fédéral mène également un programme de jumelage avec des pays prioritaires dans le cadre duquel les sous-ministres appellent des entreprises de tel ou tel pays une fois l'an et cherchent à régler leurs préoccupations en matière d'investissement à un niveau supérieur. Le programme, administré par Partenaires pour l'investissement Canada (initiative conjointe du MAECI et d'Industrie Canada), a été répété dans la plupart des pays qui sont de grands partenaires du Canada en matière d'investissement et a donné lieu à des résultats tangibles (plus de 2 milliards de dollars en nouveaux investissements d'entreprises suédoises comme Ericsson, Astra, et Stora).

À Bruxelles, le Sous-comité s'est fait dire par un haut fonctionnaire du Haut-commissariat du Canada à Londres que les mandats du MAECI en matière de commerce et d'investissement sont de nature très différente et que le gouvernement fédéral avait essentiellement chargé le Service des délégués commerciaux d'un nouveau mandat de promotion des investissements. Cependant, aucun mécanisme global ne sous-tend la promotion des investissements. Le discours du Trône d'octobre 1999 faisait allusion au lancement possible d'Équipe Canada Investissement, initiative devant permettre à un large éventail de ministères et d'organismes fédéraux, à d'autres gouvernements au Canada et au secteur privé de stimuler et de promouvoir l'investissement étranger (remplaçant ainsi le programme Partenaires pour l'investissement au Canada).

Nous croyons qu'Équipe Canada Inc. aurait dû depuis longtemps comporter un tel volet. Il importe de coordonner les efforts fédéraux et provinciaux pour attirer des investissements en Amérique du Nord, établissant ainsi une relation complémentaire entre les deux niveaux de gouvernement. En outre, le Sous-comité a entendu parler en Europe de la nécessité de consacrer des ressources du MAECI au Canada au service «après-investissement». Comme 60 % des investissements proviennent d'entreprises qui ont déjà investi au Canada, on estimait qu'il fallait faire davantage pour encourager et faciliter ces investissements supplémentaires. Nous recommandons donc :

Recommandation 9 :

Qu'une Équipe Canada Investissement, intégrant les ressources des ministères et organismes fédéraux concernés, d'autres gouvernements au Canada et du secteur privé, et chargée de promouvoir l'investissement étranger, soit établie le plus tôt possible. Il faudrait également élaborer une stratégie nationale visant à attirer des investissements d'Europe et d'ailleurs en veillant à éliminer les chevauchements et le double emploi entre les divers niveaux de gouvernement. Dans le cadre de cette stratégie, il faudrait s'attacher aussi à encourager les entreprises étrangères déjà établies à réinvestir au Canada et à leur faciliter la chose.

Enfin, le projet d'envoyer une mission de promotion du commerce et de l'investissement d'Équipe Canada en Europe a avorté en faveur d'une mission de recherche de nouveaux débouchés en Chine. Nous déplorons cette décision et nous espérons que l'Europe pourra être de nouveau considérée comme une destination prioritaire d'Équipe Canada. À cette fin, nous sommes heureux de l'engagement du gouvernement dans le discours du Trône de janvier 2001 à envoyer en Europe une mission de promotion de l'investissement d'Équipe Canada. Il serait par ailleurs des plus avantageux que cette mission cherche en priorité à élargir les relations commerciales transatlantiques. Le Sous-comité recommande donc :

Recommandation 10 :

Que le gouvernement fédéral ne ménage aucun effort pour que l'Europe redevienne une destination prioritaire des missions d'Équipe Canada et pour que la promotion du commerce et la promotion de l'investissement soient conçues comme des objectifs clés de ces missions.

C. Le libre-échange avec l'Europe

1. Canada-UE

On est fondé à dire que, au niveau officiel, la relation transatlantique entre le Canada et l'Europe a cruellement besoin d'être relancée. Comme l'a déclaré au

Sous-comité à Bruxelles Pascal Lamy (commissaire au commerce de l'UE), la bonne nouvelle au sujet de la relation, c'est qu'il ne semble pas y avoir de problème majeur, mais la mauvaise nouvelle, c'est que le potentiel de rapprochement n'a jamais été réalisé et qu'il reste beaucoup à faire. D'autres témoins à Bruxelles ont fait écho à ces observations. Rod Abbott (directeur général du commerce, Commission européenne) estime qu'il faudrait relancer les efforts pour améliorer les relations entre le Canada et l'UE, mais il n'est pas certain que le libre-échange soit la solution. Un député européen allemand a déclaré que le Canada était un pays important pour l'Europe et qu'il fallait redéfinir la relation bilatérale au cours des cinq à dix prochaines années. Pour sa part, James Bartleman (ambassadeur du Canada auprès de l'UE) a insisté sur le besoin d'une «potion magique» pour modifier la psychologie transatlantique actuelle.

Nous croyons que cette « potion magique » pourrait bien prendre la forme d'un ou de plusieurs accords de libre-échange avec l'Europe. Depuis que le Canada a donné son appui en 1948 au concept d'une Communauté de l'Atlantique nord dans le cadre de l'OTAN, le libre-échange avec l'Europe est le Saint-Graal des relations commerciales transatlantiques. À l'automne de 1994, le ministre canadien du Commerce international a prononcé plusieurs discours en faveur d'un accord de libre-échange canado-européen. Reprenant cette idée dans le discours qu'il a prononcé au Sénat français en décembre 1994, le premier ministre a préconisé de joindre les régimes commerciaux de l'ALENA et de l'UE dans une Zone de libre-échange transatlantique. Il a réitéré cette proposition dans un discours qu'il a prononcé à Londres en octobre 1997.

Depuis lors, le Canada a abandonné l'idée d'un accord UE-ALENA en faveur d'un accord bilatéral entre le Canada et l'UE. Pendant le sommet Canada-UE de décembre 1999, on a donné aux partisans d'un accord global de libre-échange entre le Canada et l'UE un certain espoir quant à la réalisation de ce projet. À ce sommet, le commissaire au commerce de l'UE, Pascal Lamy, a dit aux autorités canadiennes que, même si l'UE préférait conclure des accords de libre-échange avec des économies moins développées que le Canada[9] et que certains États membres de l'UE (peut-être la France et l'Espagne) pouvaient avoir de fortes réserves, il serait prêt à étudier une solide analyse de rentabilité en faveur d'un accord de libre-échange.

Plusieurs arguments militent en faveur d'un accord de libre-échange avec l'Europe. D'abord, selon les fonctionnaires du MAECI, le Canada compte parmi les huit entités géographiques (avec l'Australie, Hong Kong/Chine, le Japon, la République de Corée, la Nouvelle-Zélande, Singapour et les États-Unis) qui n'ont pas d'accord commercial préférentiel avec l'UE. L'absence d'un tel accord nuit sans aucun doute au Canada étant donné que le commerce tend à se faire avec des pays qui bénéficient du traitement favorable.

---

9 En fait, l'UE n'a jamais négocié d'accord de libre-échange avec un pays industrialisé de l'extérieur du continent européen.

Deuxième argument, le libre-échange entraîne l'abaissement des barrières tarifaires aussi bien que des barrières non tarifaires, lesquelles s'avèrent difficiles à supprimer. En modifiant la dynamique de notre relation, un accord de libre-échange permettrait de faire plus facilement des progrès en matière de barrières commerciales.

Un troisième argument fait valoir l'élan psychologique qu'un accord de libre-échange donnerait à la relation commerciale transatlantique. Tout comme l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a stimulé l'intérêt des milieux d'affaires canadiens pour les États-Unis, le Sous-comité a souvent entendu déclarer pendant son séjour en Europe qu'un accord entre le Canada et l'UE améliorerait sensiblement la visibilité du Canada en Europe et qu'il conduirait à une augmentation considérable des échanges avec les pays membres. En outre, les accords de libre-échange transforment habituellement la perspective des entreprises sur l'investissement. Lorsque le Sous-comité leur a demandé ce qu'ils pensaient d'un tel accord de libre-échange, un groupe de participants à une table ronde de l'industrie et du gouvernement allemands ont déclaré à l'unanimité qu'ils étaient en faveur.

Pendant ses audiences, le Sous-comité a toutefois détecté un certain scepticisme sur les chances de réalisation d'un tel accord. On nous a informés que, mis à part les États nordiques plus libéraux de l'UE, l'idée d'un pacte de libre-échange suscitait peu d'enthousiasme en Europe. Le Canada n'est pas perçu dans certains milieux comme un pays assez important pour justifier la dépense de temps et d'argent nécessaire. Selon M. Abbott, par ailleurs, les bureaux de l'UE à Bruxelles n'ont pas la capacité administrative pour se charger de négociations bilatérales avec le Canada, surtout à un moment où l'attention est mobilisée par une nouvelle initiative multilatérale de libéralisation des échanges à l'OMC.

En termes plus concrets, les vues initiales de la Commission européenne à ce sujet sont que, comme les droits de douane entre les pays développés sont déjà peu élevés, il n'y a peut-être pas beaucoup à gagner à un accord de libre-échange avec un pays comme le Canada. Il importe en revanche de travailler à l'élimination des obstacles non tarifaires, ce qui peut mieux se faire de toute façon dans un contexte multilatéral.

Kathleen Macmillan (présidente, International Trade Policy Consultants Inc.) partage cette opinion. Selon elle, le libre-échange n'apporterait pas de grands avantages économiques et ne donnerait qu'une longueur d'avance temporaire sur les autres partenaires commerciaux non alignés de l'UE. Elle fait remarquer que les véritables obstacles au commerce transatlantique sont d'ordre réglementaire et que le Canada ne réussirait pas mieux que d'autres à les faire sauter. Enfin, elle soutient qu'il y aurait peu à gagner en matière d'investissements parce qu'il y a relativement peu d'obstacles de ce côté. Pour attirer davantage d'investissements, il faudrait des solutions canadiennes.

Mesurer la réaction des milieux d'affaires européens à une éventuelle entente commerciale bilatérale est une autre histoire. Le Sous-comité a entendu dire que certains milieux n'y étaient pas favorables, mais il nous semble prématuré de considérer que ce

sentiment reflète la position du monde des affaires. En tout cas, les participants à la table ronde de Berlin nous ont donné lieu de croire que les chefs d'entreprise et d'autres décideurs européens commençaient à jeter sur le libre-échange un regard plus favorable.

Une grande question dans ce débat est de savoir si les Européens sont intéressés par des négociations de libre-échange (bilatérales ou plurilatérales) en agriculture. Le secteur agricole européen demeure très protégé et dépendant de subventions à l'exportation et de généreuses mesures de soutien. Il faudrait apporter à la politique agricole européenne des changements immédiats qui ne seraient pas politiquement populaires. Toute libéralisation du commerce agricole serait probablement modeste (si elle se fait de façon bilatérale) ou résulterait de négociations multilatérales qui pourraient obliger à des compromis dans d'autres domaines chers aux Européens. Cependant, un accord de libre-échange assorti d'un progrès modeste en agriculture vaudrait considérablement mieux que pas d'accord du tout, d'autant que l'agriculture compte pour moins de 10 % du commerce bilatéral total.

Comme il a été dit, il semble que l'UE hésite à négocier des accords de libre-échange avec des pays développés extérieurs à l'Europe comme le Canada, préférant le faire avec d'autres pays pour des raisons stratégiques, géographiques. À la question de savoir pourquoi l'Europe a entrepris de négocier un accord de libre-échange avec le Mexique et non avec le Canada, M. Lamy a répondu que la part de l'UE dans le marché mexicain avait diminué sensiblement après la mise en œuvre de l'ALENA en 1995 et que, comme le commerce bilatéral intéresse les biens beaucoup plus que les services, c'était un accord relativement facile à conclure. En fait, les relations entre le Mexique et l'UE sont différentes des relations entre le Canada et l'UE dans la mesure où le niveau tarifaire moyen dans le commerce de l'UE avec le Mexique est considérablement plus élevé (environ cinq fois plus) que dans le commerce de l'UE avec le Canada et que les liens entre l'UE et le Canada en sont à un stade beaucoup plus avancé. En outre, les entreprises européennes voient dans le Mexique un tremplin pour accéder aux marchés d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud et il existe entre les secteurs agricoles mexicain et européen une certaine complémentarité qui n'existe tout simplement pas entre le Canada et l'UE. Enfin, M. Lamy se demande si, en négociant un accord sur les services, le Canada ne violerait pas les règles de l'ALENA sauf que, comme on l'a fait remarquer au Sous-comité, on ne le saura vraiment qu'une fois les négociations amorcées.

Compte tenu de ces points de vue, pour que le Canada parvienne à conclure un accord commercial bilatéral, il faudra probablement que les Canadiens intéressent les Européens à la question et leur fassent la preuve que le libre-échange leur apporterait des avantages. Le MAECI achève une étude macro-économique sur les effets de l'élimination des droits de douane sur le commerce de marchandises entre le Canada et l'UE. Bien qu'il faille examiner plus à fond les impacts des barrières non tarifaires et d'autres questions comme l'investissement, le commerce des services et les règles d'origine, les résultats initiaux de l'étude sur l'élimination des droits de douane sont

positifs[10]. Pour sa part, M. Lamy a noté qu'il lui fallait constater un avantage économique et politique clair au libre-échange avec le Canada avant d'aller de l'avant.

Le Comité est d'avis que l'idée d'un accord de libre-échange mérite plus ample examen si cela pouvait améliorer l'accès aux marchés et accroître les échanges entre le Canada et l'Europe. L'étude que le MAECI achève doit être rendue publique aussitôt que possible, puis étendue aux effets d'une libéralisation des barrières non tarifaires. Les résultats de l'analyse de rentabilité complète devraient ensuite être publiés et discutés avec les Européens et les entreprises canadiennes à la moindre occasion. Pour sa part, M. Lamy a informé le Sous-comité que l'analyse de rentabilité canadienne offrirait à la Commission européenne un point de départ pour l'élaboration de la sienne. Le Sous-comité recommande :

Recommandation 11 :

Que le gouvernement du Canada fasse rapidement l'analyse de rentabilité d'un accord de libre-échange avec l'UE et lance une campagne dynamique tant au Canada qu'en Europe pour faire connaître ses résultats aux principaux décideurs. Dans cette campagne de promotion, il faudrait ne ménager aucun effort pour rechercher et mettre à contribution des champions du libre-échange transatlantique.

2. Canada-AELE

Le Canada entretient de solides relations commerciales avec les pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE), en l'occurrence la Suisse, la Norvège, l'Islande et le Liechtenstein. Le commerce bidirectionnel s'est élevé à environ 7,2 milliards de dollars en 2000, dont 1,3 milliard pour les exportations canadiennes. Il importe également de signaler que les entreprises des pays de l'AELE ont investi pour 4,6 milliards de dollars dans l'économie canadienne en 1999, notamment dans les secteurs des finances, de l'assurance, des produits chimiques, de la transformation du poisson et de l'exploitation gazière et pétrolière.

Les négociations entreprises pour conclure un accord de libre-échange avec l'AELE — il s'agirait pour le Canada de sa première entente transatlantique — ont été entamées en octobre 1998. Trois faits regrettables se sont produits depuis. Premièrement, la couverture de l'accord a diminué par rapport aux intentions originales[11].

---

10 Selon un article paru le 17 avril dans le *National Post* (Ian Jack, "Canada pushes for trade deal with Europe"), l'étude du MAECI a déjà conclu qu'un accord de libre-échange avec l'UE augmenterait les échanges bilatéraux de jusqu'à 6 milliards de dollars. En 1999, si les droits de douane avaient été entièrement éliminés, les exportations vers l'UE auraient augmenté de 15 % et les importations au Canada de 12 %.

11 Le pacte de libre-échange devait au départ viser l'agriculture, les services, l'investissement, la concurrence, les marchés publics, la propriété intellectuelle, les recours commerciaux et la réduction des droits de douane industriels. Il a été décidé conjointement qu'il était préférable de traiter les services, l'investissement, les marchés publics et la propriété intellectuelle dans le cadre de l'OMC.

Le texte de l'accord encore en négociation porte principalement sur l'élimination des droits de douane industriels[12], un peu sur la libéralisation de l'agriculture ainsi que sur une coopération nouvelle à l'égard de la facilitation du commerce et de la concurrence. Si un accord bilatéral est signé, il sera par conséquent de la « première génération », sans engagements nouveaux dans les domaines des services, de l'investissement, des marchés publics ou de la propriété intellectuelle[13].

Deuxièmement, bien que le cadre d'un accord continue d'exister, les négociations ont été rompues en mai 2000, principalement sur la question du traitement des navires et des produits marins industriels. Immédiatement avant cette séance de négociations, l'industrie canadienne de la construction navale avait décidé de retirer son appui au compromis consistant à éliminer graduellement le droit de douane canadien sur les produits susmentionnés en échange de la cessation immédiate du programme de subventions directes de 9 % de la Norvège. L'industrie canadienne prétendait à ce moment que cet arrangement penchait encore en faveur de la Norvège étant donné que les constructeurs de navires norvégiens disposeraient encore de certaines formes de protection en dehors du programme de subventions susmentionné. Depuis ce temps (décembre 2000), la Norvège a accepté d'éliminer ses subventions directes sauf que le Sous-comité a appris qu'elle avait également signé un certain nombre de contrats de construction navale bénéficiant de trois années de subventions (en vertu de l'ancien programme) tout juste avant la fin de l'année.

Du point de vue de la Norvège, cependant, un accord Canada-AELE sans libéralisation de la construction navale serait peu intéressant sur le plan économique. Pour faire avancer les négociations, la Norvège a déposé en mars une proposition destinée à donner plus de flexibilité au Canada pour éliminer graduellement les droits de douane applicables aux navires et aux produits marins industriels.

Une dernière complication est survenue le 5 avril avec la publication du rapport d'un groupe de travail industriel sur la construction navale canadienne. Une des recommandations clés consistait à « résister aux demandes des autres pays de changer les dispositions de la politique canadienne de construction navale jusqu'à ce que l'industrie canadienne soit capable de surmonter les effets à long terme des politiques de subventionnement et des prix inéquitables des autres pays ». Ce rapport empêche maintenant de réaliser des progrès sur le front du libre-échange européen, mais les deux parties réfléchissent à la meilleure façon de faire avancer les négociations. Aucune date n'a encore été fixée pour la prochaine série de négociations.

Le Sous-comité est déçu des rapports actuels du Canada avec l'AELE et espère que l'épineuse question de la construction navale pourra être réglée d'une manière ou

---

12 Le Canada cherche à conclure un accord qui réduira ou abolira les droits de douane sur les produits suivants : le blé, le poisson, l'aluminium, la pomme de terre, la graine de moutarde, la fève de soja, les aliments transformés et les pièces de machines.

13 Ces derniers engagements sont typiques des accords de libre-échange de la « deuxième génération ».

d'une autre. Nous croyons que l'aboutissement des négociations revêtirait une grande valeur symbolique et comme l'a noté William Rossier (le secrétaire général de l'AELE), l'UE verrait cela d'un très bon œil. Nous sommes conscients que le libre-échange avec l'AELE est en soi digne d'intérêt, mais nous croyons qu'il pourrait en plus constituer un point d'entrée valable dans notre quête du libre-échange avec l'Europe. En conséquence, le Comité recommande :

Recommandation 12 :

Que le gouvernement fédéral se voue de nouveau à la conclusion dès que possible d'une entente de libre-échange « de première génération » avec l'Association européenne de libre-échange, puis amorce d'autres négociations dans le but de conclure un accord plus large, « de seconde génération », d'ici la fin décembre 2002.

D. Avancer sur le front de l'OMC

1. Les perspectives d'une nouvelle série de négociations

Alors que le Canada met beaucoup l'accent sur la libéralisation du commerce bilatéral, tout en gardant une optique multilatérale, l'UE se concentre carrément sur le lancement d'un nouveau cycle global de libéralisation du commerce multilatéral à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à Genève. Il ne fait aucun doute, comme M. Abbott l'a fait remarquer au Comité, que l'OMC mène à une « libéralisation commerciale avec effet maximal ». Bon nombre des problèmes qui entravent la relation bilatérale entre le Canada et l'UE pourraient se régler avec le lancement d'une nouvelle ronde de négociations. Bien que les négociations sur le « programme incorporé » aient commencé (c.-à-d. l'agriculture et les services), il faudra vraisemblablement élargir les négociations pour réaliser de véritables progrès dans ces deux domaines.

Or, il n'est pas certain du tout en ce moment qu'un nouveau cycle sera entrepris cette année. Il reste des divergences d'opinion considérables entre les principaux acteurs et l'inefficacité de l'OMC à prendre des décisions est notoire. On ne s'entend donc pas encore sur un programme de négociation d'un cadre réaliste qui réponde aux besoins des membres de l'OMC[14]. Même si la décision d'aller de l'avant était acceptée officiellement à Doha au Qatar (le lieu de la Quatrième conférence ministérielle de l'OMC) en novembre, les négociations dureraient des années.

Quels sont les principaux obstacles à la mise en marche de nouvelles négociations? Le premier écueil est l'absence d'une entente au sein des pays de la Quadrilatérale (le Canada, les États-Unis, l'UE et le Japon) sur un programme de base réaliste. L'installation de la nouvelle administration américaine a certes retardé les

---

14 Il est prévu d'évaluer d'ici la fin de juillet si une nouvelle ronde est possible.

choses. L'absence d'une autorité de promotion du commerce pour le président américain (c.-à-d. la procédure accélérée) et le fait que le Congrès ne penche pas en faveur du libre-échange ont suscité de l'incertitude concernant la position précise des États-Unis en prévision de la nouvelle ronde. Comme M. Abbott l'a fait remarquer au Sous-comité, de nombreux pays s'engageraient dans une nouvelle série de négociations s'ils percevaient un signal positif de la part des Américains.

La relation entre l'UE et les États-Unis est critique. À Genève, le Sous-comité a appris que même si les rapports personnels entre le représentant au commerce des États-Unis et le commissaire au commerce de l'UE étaient favorables, des divergences de vues persistaient quant à l'ampleur du programme de négociation. Les Européens continuent de réclamer un cycle de négociations complet, incorporant par exemple la concurrence, l'investissement et le développement durable. Comme l'a fait remarquer Carlo Trojan (ambassadeur de la Commission européenne auprès de l'OMC), un cycle de négociations complet est la meilleure formule pour réaliser l'accès au marché. Si l'OMC ne parvient pas à réaliser un cycle complet, a-t-il insisté, il perdra sa pertinence. Pour leur part, les Américains envisagent un programme de négociation limité mais d'une portée quand même assez vaste. Ils hésitent à inclure des questions comme la concurrence et l'investissement. Comme l'OMC souhaite prendre une décision au sujet de la nouvelle ronde d'ici le milieu de l'été, il est urgent d'encourager les deux parties à se rapprocher.

L'accord des pays de la Quadrilatérale sur un programme de négociation de base pourrait amener d'autres pays développés et en développement à graviter autour de ce programme, mais pour lancer une nouvelle ronde avec réalisme, il faudra pouvoir bien répondre aux doléances des pays en développement. Le plan en quatre points de Mike Moore (directeur général de l'OMC) — à savoir amélioration de l'accès au marché, souplesse dans l'application des obligations de l'OMC, plus grande participation aux décisions de l'OMC, aide technique reliée au commerce — n'a pas suscité la confiance nécessaire, étant donné que la plupart des pays développés ne sont pas prêts à offrir de nouvelles ouvertures de marché importantes ni à faire preuve de souplesse sur la mise en œuvre en dehors des nouvelles négociations. Ils essaient plutôt de montrer que ces aspects seront réglés dans la prochaine ronde.

Sergio Marchi (ambassadeur canadien à l'OMC) a dit aux membres du Sous-comité que les pays en développement ont maintenant « une voix puissante à la table » et qu'ils sont plus unis que les pays développés. Un grand nombre entretiennent toutes sortes de préoccupations au sujet de la mise en œuvre. Par exemple, ils n'ont pas encore fini de digérer les obligations découlant de l'ancienne ronde de l'OMC (l'Uruguay Round) et, d'un autre côté, ils n'ont pas encore réalisé l'accès au marché qui leur avait été promis (p. ex. dans les textiles). Le fait que leurs attentes vis-à-vis la ronde précédente de libéralisation du commerce n'ont pas été réalisées les fait hésiter à prendre de nouveaux engagements aujourd'hui.

Mais tout n'est pas négatif sur ce front. Selon M. Lamy, la plupart des pays en développement ont compris que l'absence d'une nouvelle ronde serait pire que les inconvénients de celle-ci, étant donné que l'accélération prévue des arrangements régionaux ne tiendrait pas nécessairement compte d'eux et que le non-traitement des enjeux sur la table de l'OMC engendre des hostilités commerciales (comme en agriculture). Les pays en développement sont les plus grands bénéficiaires d'un système commercial multilatéral réglementé. Autre point positif : ces pays ne constituent pas un groupe tout à fait homogène; même le petit nombre de pays de ce groupe qui affichent une ligne dure ne sont pas opposés uniformément sur chaque point. Selon un fonctionnaire canadien haut placé à Genève, l'important sera d'intégrer la question de la mise en œuvre dans le Cadre du Qatar et de rendre la prochaine ronde déterminante pour le développement.

Le Sous-comité est conscient qu'il faut éviter l'impression que l'OMC a de nouveau échoué dans sa tentative de lancer une nouvelle ronde (comme ce fut le cas durant les préparatifs de Seattle). Il conclut donc à l'urgence de mettre en branle un nouveau programme de négociation. Nous espérons que le Canada pourra contribuer à combler le fossé pour ce qui est des divergences de vues au sein de la Quadrilatérale et de la volonté des pays en développement de souscrire à un cadre de négociation. Nous recommandons par conséquent :

Recommandation 13 :

Que le gouvernement du Canada accélère ses efforts visant à obtenir un consensus, au sein du groupe de pays constituant la Quadrilatérale et entre pays développés et en développement, à propos d'un ordre du jour, élargi mais gérable, des prochaines négociations portant sur la libéralisation du commerce multilatéral organisées sous l'égide de l'OMC.

2. Autres préoccupations concernant l'OMC

Trois autres préoccupations au sujet de l'OMC ont été portées à notre attention à Genève. La première est la nécessité de rendre la prise de décisions plus efficace dans cette organisation. En ce moment, les décisions sont prises par consensus entre les pays membres et sont ensuite ratifiées par les Parlements. Dans ce modèle de consensus, plusieurs témoins en Europe ont fait remarquer que la prise des décisions est incroyablement lente. Une fois une décision prise, toutefois, chacun est tenu de la respecter et il est presque impossible de la renverser ce qui donne aux décisions une forte légitimité. Comme l'a fait remarquer Andrew Stoler (directeur général adjoint de l'OMC), l'OMC est l'organisation internationale qui met le plus l'accent sur la souveraineté des pays. M. Moore a fait écho à ce sentiment, faisant observer que « l'OMC est emprisonnée par sa culture » et que « personne n'a le vote et tout le monde a le veto ».

Selon M. Trojan, le consensus n'est pas une formule à privilégier pour rendre une organisation efficace. L'institution devrait être davantage motivée par l'urgence de la

gestion et marier le besoin de transparence et d'inclusion avec celui d'une prise de décisions efficace. Conscient de la difficulté de changer le système, il s'est toutefois déclaré en faveur d'établir un petit organe de décision représentatif au sein de l'organisation. Une des raisons de l'échec des négociations de Seattle en novembre 1999 était le sentiment, pour de nombreux pays en développement, d'être exclus des négociations de fond. On pourrait simplifier le processus de décision en ayant un groupe de coordination représentatif comme le G-20 au sein de l'OMC qui communiquerait bien avec les autres pays. Le Sous-comité recommande :

Recommandation 14 :

Que le Canada, en collaboration avec les pays ayant les mêmes visées que lui, comme ceux représentés par l'Union européenne, encourage les membres de l'Organisation mondiale du commerce à créer un mode de prise de décisions plus efficient au sein de l'OMC tout en respectant la souveraineté des divers pays, les impératifs de transparence et le besoin de créer un consensus au sein de l'institution.

Deuxièmement, le besoin d'une meilleure coordination stratégique entre les institutions internationales comme l'OMC, la Banque mondiale, le FMI, l'OIT et d'autres organisations multilatérales et régionales sur le commerce international et le développement a été porté à notre attention. Les ambassadeurs des États-Unis et de l'Union européenne à l'OMC étaient tous deux d'avis que l'on n'essaie pas assez de coordonner ces organisations internationales. M. Moore a mis au défi les parlementaires d'être vigilants à l'égard des institutions mondiales et de réclamer leur restructuration. Plusieurs témoins ont remis en question l'utilité de certaines institutions, réclamant d'autres mesures pour rationaliser le réseau existant. Le Comité est d'accord avec ces deux points et recommande :

Recommandation 15 :

Que le Canada lance avec détermination une campagne mondiale visant à examiner en profondeur les organismes mondiaux œuvrant dans le domaine du commerce et du développement afin d'établir un réseau plus efficace, plus homogène et plus efficient. Lorsque ces institutions n'auront plus de raison d'être, elles devraient être démantelées.

En dernier lieu, le Sous-comité a été frappé d'entendre un certain nombre d'ambassadeurs à l'OMC dire à quel point il est important de rationaliser le mécanisme de règlement des différends à Genève. Il faut redoubler d'efforts pour éviter les litiges et contrer la tendance, encore faible mais croissante, au non-respect des décisions de l'OMC (p. ex. l'affaire des hormones bovines du Canada contre l'UE). Il importe aussi d'examiner la possibilité de verser un dédommagement comme solution de rechange aux représailles. Nous recommandons par conséquent :

Recommandation 16 :

Que le gouvernement du Canada encourage les États membres de l'OMC à entreprendre un examen complet des possibilités d'accroître l'efficience du mécanisme actuel de règlement des conflits. Il faudrait notamment analyser avec soin la nécessité d'établir des limites de temps en matière de respect des règles de l'OMC et l'utilité d'accorder une priorité plus élevée au dédommagement, par opposition aux représailles, comme mode de règlement des conflits.

E. Renforcer les liens transatlantiques officiels

Le Canada entretient avec l'Union européenne des liens divers, comprenant à la fois des initiatives gouvernementales et un projet du secteur privé financé par le gouvernement. Le principal instrument bilatéral régissant les relations économiques est l'Accord cadre de coopération commerciale et économique de 1976, qui a donné naissance à un certain nombre de comités consultatifs. En 1990, une Déclaration

transatlantique a également été signée. Plus récemment, la Déclaration politique et le Plan d'action communs de 1996 ont établi des objectifs d'élargissement des relations bilatérales, et des ententes sont intervenues dans divers domaines : la coopération douanière, l'équivalence vétérinaire, le droit de la concurrence et la reconnaissance mutuelle des vérifications de conformité des produits réglementés. Les liens officiels permanents consistent en un sommet semestriel auquel participent le premier ministre, le ministre des Affaires étrangères et le ministre du Commerce international, ainsi qu'en un comité mixte de coopération qui se réunit une fois par année. Ce comité comprend un sous-comité du commerce et de l'investissement qui se réunit une fois ou deux par année.

Des témoins ont dit au Comité que les efforts visant à resserrer les liens commerciaux entre l'UE et le Canada n'avaient pas toujours été couronnés de succès dans le passé, mais certaines initiatives bilatérales récentes semblent plus prometteuses. Il s'agit notamment de l'Initiative commerciale Canada-Union européenne (ICCUE), de la mise sur pied d'une table ronde Canada-Europe (TRCE) et du programme Traverser l'Atlantique.

1. Initiative commerciale Canada-Union européene (ICCUE)

L'ICCUE a été lancée en décembre 1998 pour officialiser le volet commercial du Plan d'action commun, l'objectif premier étant d'accroître l'accès aux marchés (à savoir l'accès des sociétés canadiennes au marché de l'UE) et la coopération économique bilatérale. Ses objectifs concernent un certain nombre de domaines, dont la coopération en matière de réglementation, les services, les marchés publics, la propriété intellectuelle, la concurrence, la coopération culturelle, les contacts entre entreprises, et le commerce électronique. Elle encourage aussi les consultations régulières sur les questions traitant du commerce multilatéral. Mais étant donné les obligations de la nation la plus favorisée auxquelles le Canada et l'UE sont assujettis — par exemple, nous ne pouvons pas négocier bilatéralement des concessions tarifaires avec l'UE sans accorder les mêmes conditions à tous les membres de l'OMC —, l'ICCUE ne saurait servir d'instrument de libéralisation accrue du commerce[15]. Par son envergure, l'ICCUE ressemble à l'initiative de commerce bilatéral conclue entre l'UE et les États-Unis (le partenariat économique translantique).

Mais l'ICCUE a quand même donné des résultats, bien que limités. L'Accord Canada-UE sur l'application de la législation de la concurrence a été signé en juin 1999. La TRCE, formée d'entreprises canadiennes et européennes, s'est réunie deux fois, et elle poursuit ses efforts pour recruter plus de membres. Les discussions bilatérales sur les exportations de vins et d'alcools ont donné des débouchés européens pour les vins de glace et les autres vins de qualité certifiée canadiens. La mise en œuvre de l'Accord

---

15 Seul un accord régional de libre-échange avec l'UE qui serait conforme à l'OMC, ou une libéralisation réussie lors d'un nouveau cycle de négociations multilatérales à l'OMC permettrait au Canada de compenser son handicap lié à l'accès aux marchés.

de reconnaissance mutuelle Canada-UE sur la vérification de la conformité[16] se poursuit, même si les progrès sont lents. La création du Groupe de travail sur l'avancement des équivalences pourrait mener à l'harmonisation des normes dans certains domaines. Et si le dossier de l'accord de reconnaissance mutuelle sur les services professionnels progressait, cela serait certainement utile, de même que la poursuite du dialogue sur les enjeux biotechnologiques.

La principale critique contre l'ICCUE que le Sous-comité a entendue en Europe est qu'elle n'est active que dans certains secteurs. Et selon Claude Carrière (directeur général, Politique commerciale générale, MAECI), les questions examinées par l'ICCUE sont complexes et nécessitent un dialogue transatlantique continu. Par exemple, la mise en œuvre des accords sectoriels de reconnaissance mutuelle (ARM) peut mobiliser beaucoup de ressources et prendre du temps. Souvent, le problème tient au fait que les systèmes de réglementation des deux côtés de l'Atlantique sont différents. C'est ainsi, comme le note M. Carrière, que les résultats se feront attendre au début. Par ailleurs, une collaboration plus étroite devrait prévenir les irritants dans les relations commerciales bilatérales.

Nous croyons que des efforts devraient être faits pour réduire les obstacles et faciliter l'accès aux marchés européens, tout en continuant de rechercher un accord de libre-échange. Il faut poursuivre la négociation d'ARM au niveau Canada-UE, pour élargir l'application des normes de reconnaissance mutuelle. Il y aurait lieu de trouver d'autres mécanismes pour la facilitation des formalités douanières et de meilleurs mécanismes bilatéraux devraient être établis pour régler les problèmes commerciaux. Selon M. Keyes, les obstacles non tarifaires (comme les exigences et normes techniques complexes) doivent être examinés en permanence puisqu'ils sont plus cruciaux pour le commerce que les droits de douane. Le Sous-comité recommande donc :

Recommandation 17 :

Que le gouvernement fédéral redouble d'efforts pour élargir les relations bilatérales Canada-UE. Dans le cadre de l'Initiative commerciale Canada-Union européenne, diverses mesures pourraient être prises : négocier des accords de reconnaissance mutuelle dans un plus grand nombre de secteurs industriels, poursuivre les efforts de facilitation du commerce, établir de meilleurs mécanismes bilatéraux pour prévenir les irritants commerciaux. Il y aurait lieu d'envisager la création d'un groupe bilatéral dépendant de l'ICCUE qui serait chargé d'examiner systématiquement les obstacles au commerce Canada-UE découlant des normes réglementaires.

---

16 Cet accord de reconnaissance mutuelle permettrait de réduire les formalités réglementaires et les coûts d'opération dans divers secteurs réglementés : matériel de télécommunications et compatibilité électromagnétique; bateaux de plaisance; pratiques de fabrication de matériel médical et de produits pharmaceutiques; sécurité en matière d'électricité. Cet accord assurera que les produits approuvés par le gouvernement du pays de l'exportateur sont conformes à la réglementation du pays importateur.

2. Table ronde Canada-Europe (TRCE)

La table ronde Canada-Europe est un autre lien bilatéral récent. Elle a été créée en juin 1999 avec l'aide du MAECI et de la Commission de l'UE. Il s'agit essentiellement d'un groupe consultatif de gens d'affaires des deux côtés de l'Atlantique désireux de développer et resserrer les liens transatlantiques et de faire profiter tant l'UE que le Canada de leurs vues sur le commerce et l'investissement. À long terme, la TRCE espère devenir le principal promoteur de la libéralisation du commerce entre le Canada et l'UE.

La table ronde est née de l'initiative de plusieurs entreprises canadiennes et européennes installées à Bruxelles, dont l'intention était de favoriser un dialogue d'entreprise à entreprise entre le Canada et l'UE, à la suite de l'échec des discussions en vue de « trilatéraliser » le Transatlantic Business Dialogue EU-UE. Roy MacLaren, ancien ministre du Commerce international, vient d'accepter la coprésidence canadienne de la TRCE, qui compte maintenant un directeur exécutif canadien à temps partiel (André Bouchard).

Jusqu'ici, la table ronde a été une réplique assez modeste du Transatlantic Business Dialogue entre les EU et l'UE. Deux réunions ont été tenues depuis les débuts, mais les progrès ont été plutôt lents et les participants tant canadiens qu'européens commencent à peine à s'attaquer aux défis du recrutement et du financement. Cela est regrettable, car les commentaires entendus en Europe vont dans le sens que des pressions accrues doivent être exercées par les entreprises sur les décideurs pour que les dossiers progressent, qu'il s'agisse des ARM, de la facilitation du commerce, et ainsi de suite.

Pour que la table ronde réussisse à promouvoir les intérêts stratégiques et, au bout du compte, la libéralisation du commerce, il faut absolument encourager une plus grande participation du secteur privé des deux côtés de l'Atlantique. Jayson Myers (premier vice-président et économiste en chef, Alliance des manufacturiers et exportateurs du Canada) croit qu'il vaudrait la peine que la table ronde tente d'établir une relation officielle entre entreprises canadiennes faisant des affaires en Europe et entreprises européennes faisant des affaires au Canada, pour discuter des problèmes et des possibilités de commerce et d'investissement et pour établir des contacts personnels.

Jusqu'à présent, la table ronde s'est surtout adressée aux grandes entreprises. Mais il est important que les PME puissent y participer activement, étant donné leur rôle de plus en plus important dans les relations économiques transatlantiques. On pourrait ainsi envisager d'abaisser les frais d'adhésion de 6 000 dollars américains, qui risquent de décourager les petites entreprises.

Enfin, dans le mémoire remis au Sous-comité en mai 2001, la TRCE réclame un financement accru de ses activités en 2002 et en 2003. Nous croyons que le

gouvernement fédéral peut jouer un rôle utile pour maintenir la table ronde sur sa lancée. Le Sous-comité recommande donc :

Recommandation 18 :

Que le gouvernement fédéral augmente sa contribution financière et encourage activement les entrepreneurs à participer à la table ronde Canada-Europe (TRCE). Il devrait également recommander à la TRCE de revoir sa formule de droits d'adhésion afin de favoriser une plus grande participation des petites et moyennes entreprises.

3. Traverser l'Atlantique

Le programme Traverser l'Atlantique est un autre mécanisme bilatéral qui tente de créer des débouchés commerciaux pour les petites entreprises. Cette initiative englobe une série de programmes conçus pour aider les exportateurs novices, particulièrement dans le secteur de la haute technologie, à pénétrer le marché européen. L'idée est d'amener les gens d'affaires qui ont réussi à percer le marché à communiquer leurs connaissances aux nouveaux exportateurs au chapitre de la préparation de l'entreprise, au moyen d'une formule appelée « café-carrefour ».

4. Liens divers

Divers mécanismes bilatéraux lient le Canada à certains pays européens (plans d'action avec la France, le Royaume-Uni, l'Italie), en plus de commissions économiques avec des pays non membres de l'UE, comme la Russie et l'Ukraine. Ces dernières amènent les hauts fonctionnaires et ministres du Commerce à se réunir régulièrement.

En conclusion, les déclarations d'intention entre le Canada et l'UE ont souvent donné peu de résultats concrets dans le passé. À notre avis, l'ICCUE est une version améliorée de ces mécanismes bilatéraux, mais son rythme de travail doit s'accélérer. Les témoignages reçus par le Sous-comité indiquent une volonté de voir le gouvernement fédéral relancer les relations commerciales entre le Canada et l'UE.

F. Réduire les barrières commerciales européennes

Dans l'ensemble, le Canada jouit d'une relation commerciale fort acceptable, sans être spectaculaire, avec l'UE. Le commerce bilatéral des biens et services entre le Canada et l'Union européenne dépasse les 60 milliards de dollars. Malgré un accès relativement favorable au marché européen, comme dans toute relation commerciale d'envergure la nôtre est ponctuée de difficultés. Ainsi, avec les obstacles tarifaires et non tarifaires de l'UE, il est parfois difficile de faire des affaires en Europe.

Si la plupart des échanges se font librement, il ne fait aucun doute que les entreprises canadiennes se sont heurtées à de véritables barrières en Europe, notamment pour le calcul des droits de douane, les règles douanières, l'étiquetage, l'homologation, les règles sanitaires et phytosanitaires, la réglementation, la structure des réseaux de distribution. Ces obstacles peuvent freiner l'entrée de nos entreprises sur le marché européen et même en dissuader certaines de tenter leur chance. Le Sous-comité a déjà recommandé que le gouvernement fédéral accorde une priorité à l'examen de ces obstacles.

Nos relations économiques bilatérales sont d'une telle ampleur qu'il ne faut pas s'étonner de l'existence de certains irritants. Ces dernières années, les relations commerciales Canada-UE ont continué d'être marquées par des frictions de longue date, mineures certes, mais néanmoins importantes, concernant les barrières tarifaires et non tarifaires qui frappent des produits comme le vin, le bois d'œuvre, le poisson et les fruits de mer, le bœuf élevé aux hormones de croissance, le blé, les produits transgéniques comme le canola. D'autres différends, concernant des produits comme l'amiante, les produits pharmaceutiques et l'automobile, ont été réglés récemment dans le cadre de l'OMC.

Bon nombre de ces dossiers progressent lentement parce qu'on ne parvient pas à lancer un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales et que les progrès bilatéraux souffrent à la fois d'un manque de volonté politique et des réalités politiques du secteur agricole de l'UE (voir plus loin). Le malheur, c'est que certains de ces dossiers commerciaux sont restés en plan pendant longtemps et que les efforts déployés pour trouver des solutions ont sans doute empêché les responsables gouvernementaux de se consacrer à un objectif plus noble, à savoir l'amélioration des relations commerciales dans leur ensemble.

L'attention accordée à ces différends relativement mineurs occulte les relations économiques généralement positives que nous entretenons avec l'UE. Dans certains cas, cependant, il faut dire que ces irritants font ou ont fait l'objet d'un examen rigoureux. Dans plusieurs cas — on peut penser aux normes réglementaires —, le Canada et l'UE travaillent de concert à régler ces problèmes. Le système de règlement des différends de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) est un autre moyen pour supprimer ces irritants. En bout de ligne, il est essentiel d'explorer les deux options : se doter de mécanismes bilatéraux efficaces pour régler les différends ou recourir à ceux de l'OMC.

Le Sous-comité pense comme M. Paterson qu'il serait de loin préférable que la question des barrières commerciales ne nuise pas à l'exploitation de débouchés en matière de commerce et d'investissement. Celui-ci estime qu'il faut mettre davantage l'accent sur le commerce et l'investissement dans la nouvelle économie, à savoir le secteur des technologies de pointe, où il existe peu de barrières au commerce, sauf peut-être pour les normes du matériel de télécommunications dont on souhaite la normalisation à l'échelle de l'Europe. Les politiques européennes dans des domaines comme le commerce électronique, le commerce des services, la déréglementation et la

privatisation, la propriété intellectuelle et les règles de concurrence sont déterminantes pour les perspectives de croissance des entreprises canadiennes de haute technologie sur le marché de l'UE.

1. Obstacles au commerce agricole

Il n'y a rien d'étonnant à ce que le secteur agricole et agroalimentaire ait donné lieu à un nombre disproportionné de différends commerciaux entre le Canada et l'UE. Depuis une bonne quarantaine d'années, l'agriculture est une pomme de discorde dans les négociations commerciales. Par exemple, les négociations multilatéraies du cycle d'Uruguay qui ont donné naissance à l'OMC contenaient relativement moins de concessions sur l'agriculture que dans les autres secteurs.

Néanmoins, le Canada a connu plusieurs succès en UE. Seuls trois pays, dont le Canada, ont un accord sur les normes vétérinaires avec l'UE, qui réglemente le commerce des animaux, du poisson et des produits du poisson. L'accord prévoit des mécanismes permettant la reconnaissance de mesures sanitaires équivalentes entre le Canada et l'UE en vue de faciliter les échanges commerciaux. En outre, le Canada exporte de fortes quantités de viande de bison et de cheval en UE, ainsi que des légumes, comme les graines de lentille et de moutarde (dont celles qui entre dans la fabrication de la moutarde de Dijon).

Dans les relations Canada-UE, les irritants du commerce agricole ont essentiellement trois sources : la politique agricole commune (PAC) de l'UE, la préoccupation de longue date des Européens en matière de sécurité alimentaire (due à une série de catastrophes sanitaires), ainsi que les irritants commerciaux habituels.

a) La politique agricole commune de l'UE

La politique agricole commune (PAC) de l'UE et la protection qu'elle assure aux producteurs agricoles européens constituent pour le Canada une préoccupation capitale en matière de commerce bilatéral. En subventionnant la production agricole, la PAC a permis à l'Europe, autrefois un importateur net d'aliments, de devenir un important exportateur net[17]. Le droit de douane agricole moyen de l'UE est quatre fois plus élevé que celui du Canada, et les prix de soutien élevés et le réseau de subventions font des agriculteurs de l'UE les plus subventionnés du monde.

La PAC, par son utilisation de subventions liées à la production, entraîne une surproduction des produits agricoles de base. Cette production excédentaire est achetée au prix d'intervention de l'UE, qui est beaucoup plus élevé que les prix mondiaux. L'UE

---

17 Cela n'est pas étonnant puisque la PAC est issue du désir d'autosuffisance alimentaire des Européens (suite aux famines de l'après-guerre).

subventionne ensuite l'exportation de ces produits, ce qui permet de les vendre à des prix compétitifs sur les marchés mondiaux. Cela tend à faire baisser les prix mondiaux et à restreindre l'accès des producteurs canadiens aux tiers marchés. Selon Mike Gifford (conseiller commercial spécial auprès du sous-ministre d'Agriculture et Agroalimentaire Canada), l'UE versait au moins 85 % des subventions à l'exportation des produits agricoles dans le monde. Les barrières tarifaires conventionnelles, ainsi que les mesures de soutien internes et la réglementation adoptée, restreignent l'accès du Canada au marché agricole européen. De point de vue du Sous-comité, la PAC est une barrière commerciale coûteuse.

Déjà, l'Agenda 2000 de l'UE a fait diminuer légèrement les mesures de soutien des prix agricoles et n'a pas éliminé les subventions directes liées à la production[18]. Le gouvernement canadien est d'avis qu'il faut continuer de presser l'UE à réformer la PAC, mais des témoins de l'UE et d'ailleurs, dont le commissaire au commerce de l'UE, Pascal Lamy, ont dit au Sous-comité que l'UE elle-même subissait déjà des pressions de l'extérieur et de l'intérieur pour qu'elle réforme la PAC, et que cette réforme — sans doute substantielle — est inévitable.

Le Sous-comité a appris que bien des Européens se demandent pourquoi les agriculteurs — et non d'autres groupes — devraient être subventionnés à ce point. Toutefois, les plus fortes pressions viendront probablement de l'élargissement prévu de l'UE. Ainsi, quelque 15 à 20 % du PIB de la Pologne est généré par le secteur agricole qui emploie aussi 25 % de la population (contre 3 % en Allemagne). Si la PAC est étendue sans changement au reste de l'Europe orientale qui est relativement peu développée, comme certains candidats à l'élargissement l'exigent, elle fera monter le pourcentage de la population dans le secteur agricole. Cela aura ensuite pour effet de gruger plus de la moitié du budget que l'UE consacre actuellement à la PAC, une contrainte inadmissible pour elle. De plus, les finances de la France, qui est le pays le plus favorable à la PAC, sont serrées. Il est donc peu probable que celle-ci, ou tout autre membre de l'UE à ce compte, appuie une augmentation du budget de la PAC.

De l'extérieur, l'OMC et la perspective d'une nouvelle ronde continueront d'exercer de fortes pressions sur la PAC. En 2003, la « disposition de paix » prévue dans l'Accord de l'OMC sur l'agriculture sera échue et les subventions de l'UE pourront être contestées. Toutefois, des témoins ont dit au Sous-comité qu'un tel stimulant pourrait être utile, mais que la lourdeur du mécanisme de règlement des différends de l'OMC en limitait l'utilité.

---

18 L'ambassadeur de la Commission européenne au Canada a expliqué que l'aide financière de l'UE à l'agriculture n'avait cessé de décroître et qu'il continuerait d'en être ainsi. De plus, l'UE a bien respecté les engagements pris dans le Cycle d'Uruguay, tant pour la quantité d'exportations subventionnées que pour le niveau des subventions. Il demeure cependant que selon un rapport de l'OCDE rendu public en juin 2000, l'aide fournie aux agriculteurs de l'UE, calculée par rapport à l'ensemble de leurs rentrées de fonds, équivaut à plus du double de celle accordée aux producteurs nord-américains (49% des revenus contre 24 % pour les États-Unis et 20 % pour le Canada).

La PAC sera modifiée. L'Agenda 2000 doit être revu en 2002. Le commissaire à l'agriculture, Franz Fischler, a indiqué qu'il s'attend que d'autres modifications devront être apportées aux niveaux de soutien, après cet examen à mi-terme, à moins d'une remontée importante des prix. Le commissaire au commerce de l'UE, Pascal Lamy, a dit au Sous-comité qu'il ne prévoit aucune difficulté à engager l'UE à réduire ses subventions à l'exportation et son soutien intérieur et à améliorer l'accès à son marché. Au cours des audiences qu'il a tenues en Europe, le Sous-comité s'est souvent fait dire que le scénario le plus probable ne prévoit aucun changement net dans le financement, mais un soutien du revenu des agriculteurs plutôt que des prix, donc un « découplage » des subventions à la production qui faussera moins les échanges commerciaux.

Cela s'inscrit dans l'optique de l'UE qui s'est faite le champion de la multifonctionnalité. Cette approche met l'accent sur les avantages non économiques de l'agriculture (p. ex. les loisirs, la préservation d'un paysage rural agréable, le tourisme, le maintien du mode de vie rural, l'écologie), ce qui permettrait à l'UE de changer ses subventions en soutien à l'environnement, à la préservation des paysages et aux régions. Les témoins de la Commission de l'UE ont dit au Sous-comité que ce changement devrait fausser moins les échanges commerciaux, mais la multifonctionnalité est considérée par certains comme un moyen pour l'Europe de continuer à justifier des mesures importantes de protection et de subvention à l'exportation. Le Sous-comité est d'avis que le Canada, par l'entremise de l'OMC, devrait continuer d'exercer des pressions sur l'UE pour s'assurer que la multifonctionnalité n'est pas un prétexte au protectionnisme. Nous recommandons par conséquent :

Recommandation 19 :

Que le gouvernement du Canada veille à ce que toute aide assurée par l'UE pour préserver la multifonctionnalité de l'agriculture ne soit pas de nature à fausser les échanges commerciaux. Le gouvernement devrait, de concert avec l'UE, élaborer une définition internationale du principe de la multifonctionnalité.

Il faut donc se demander à quel rythme se produira la prochaine réforme de la PAC puisque le contexte politique régissant l'agriculture en Europe est extrêmement sensible et complexe. Selon M. Gifford, il est raisonnable d'envisager l'horizon de 2002-2003. Entre-temps, il ne faut pas s'attendre à d'autres interventions, des élections étant prévues en France et en Allemagne, les deux principaux membres de l'UE.

Le simple jeu de l'économie et les pressions de l'extérieur sont des facteurs importants, mais on est loin d'une réforme en profondeur de la PAC. Même si elle est souvent considérée en termes purement économiques, la PAC est d'une importance vitale, sur les plans tant économique que culturel, pour l'UE (surtout pour la France qui, avec l'Allemagne, constitue le noyau de l'UE). Le Sous-comité a appris que, dans la structure actuelle de la PAC, la France reçoit plus d'argent de Bruxelles qu'elle n'en

donne. L'ambassadrice des É.-U. à l'OMC, Rita Hayes, a indiqué qu'il vaut mieux s'attacher à pousser l'UE à changer de cap.

Le Sous-comité est d'accord avec cette évaluation : la réforme de la PAC est inévitable, mais le Canada devrait faire pression pour s'assurer que la réforme répond autant que possible à ses préoccupations. La conjoncture actuelle est très favorable pour le Canada (et l'UE). Comme M. Lamy l'a dit au Sous-comité, la réflexion en cours sur la PAC en Europe et l'élargissement de l'UE lui permettra d'opérer plus facilement des changements, vraisemblablement dans le cadre de négociations multilatérales sur le commerce.

D'après les témoignages recueillis au Canada et en Europe, le Sous-comité est d'avis que les négociations permanentes de l'OMC sur l'agriculture, jumelées à une nouvelle ronde de pourparlers de l'OMC, constituent pour le Canada le meilleur moyen d'influencer positivement la réforme de la PAC. Plusieurs témoins ont répété que la meilleure façon de progresser en matière d'agriculture, c'était sans doute de tenir une ronde de négociations multipartite qui, en multipliant les possibilités d'ententes, facilitera la conclusion d'un accord sur l'agriculture. Malgré cette perspective favorable la réforme agricole prendra du temps et nécessitera une grande diligence.

Lors des négociations sur l'agriculture, le Canada s'est associé à des pays comme les États-Unis et des membres du Groupe de Cairns des pays exportateurs de produits agricoles pour exhorter les Européens à apporter des changements substantiels dans trois domaines fondamentaux : éliminer les subventions à l'exportation, améliorer considérablement les conditions d'accès à leur marché, et réduire sensiblement ou éliminer les mesures internes de soutien de la production qui faussent les échanges (les subventions à la production). Le Canada a aussi réclamé le plafonnement de toutes les formes de soutien interne[19]. Le Sous-comité appuie sans réserve ces grands objectifs de négociation. Nous espérons que les changements qui seront négociés contribueront à uniformiser les règles du jeu pour les producteurs agricoles canadiens et qu'ils leur seront utiles. Le Sous-comité recommande par conséquent :

Recommandation 20 :

Que, dans le cadre des négociations de l'OMC relatives à l'agriculture, le Canada ne s'écarte pas trop, sur le fond, de son objectif premier à ces négociations, qui consiste a) à obtenir que l'UE cesse de subventionner ses exportations de produits agricoles; b) à accroître considérablement l'accès des producteurs agricoles du Canada au marché européen et c) à obtenir que les subventions à la production pratiquées par l'UE ne soient pas de nature à fausser les échanges commerciaux.

---

19 L'UE maintient actuellement un plafond — quoique très élevé — sur les subventions agricoles (par l'entremise de la CAP), contrairement aux États-Unis (l'autre grand joueur dans le secteur agricole) et au Canada.

b) La sécurité alimentaire

Les craintes que suscite la sécurité des aliments constituent l'un des plus importants défis que doivent relever les producteurs canadiens cherchant à vendre des produits sur le marché de l'UE . Pour les Européens, les catastrophes dans ce secteur se sont suivies les unes après les autres au cours de la dernière décennie. À la suite des échecs du système réglementaire de l'UE, de la maladie de la vache folle (EBS) à la récente épidémie de fièvre aphteuse, les citoyens sont dorénavant extrêmement craintifs et ne font plus confiance au système de réglementation de leur propre pays. Comme le directeur général de l'OMC, Mike Moore, l'a précisé en toute franchise aux membres du Sous-comité (ainsi que beaucoup d'autres témoins), les consommateurs européens ont tout simplement perdu toute confiance en leur gouvernement pour tout ce qui touche la sécurité des aliments. En raison de cela et de la très grande inquiétude des citoyens européens à l'égard de leur approvisionnement alimentaire, tous les produits, du bœuf aux hormones aux aliments génétiquement modifiés (OGM), sont vus du même oeil.

Pour tenter de corriger d'éventuelles lacunes dans le contrôle de la sécurité alimentaire, rétablir la confiance et protéger la santé du public, l'UE applique de plus en plus le principe de précaution dans la formulation des décisions réglementaires de l'Union[20]. Du point de vue de notre pays, le « principe de précaution », en vertu duquel on devrait interdire un produit risquant d'être nocif (même si les données scientifiques ne sont pas concluantes), devient un obstacle au commerce. Le Canada est plutôt en faveur d'une évaluation des produits à chaque étape de leur utilisation, mais au moyen d'un processus davantage axé sur des données scientifiques.

Bien que le Sous-comité reconnaisse que le principe de précaution s'impose à chaque étape de processus d'analyse du risque, il convient que les décisions réglementaires dans ce domaine doivent demeurer fondées sur une évaluation scientifique du risque. L'approche de précaution ne devrait pas être appliquée à l'étape de l'évaluation du risque comme mesure de protection supplémentaire et sans nécessairement chercher à obtenir d'abord une évaluation scientifique. On craint que l'emploi indu de cette approche n'ait contribué à paralyser l'approbation des produits alimentaires transgéniques en Europe.

Toutefois, après des entretiens avec des représentants et des gens d'affaires de l'UE ainsi qu'avec nos ambassadeurs à l'étranger, le Sous-comité est pessimiste quant à nos chances de faire progresser le dossier de la sécurité alimentaire. On a répété à de nombreuses reprises au Sous-comité que la réalité politique imposée par un public craintif avait rendu presque impossible la modification du processus d'approbation afin de le fonder sur les études scientifiques requises.

---

20 Le Protocole pour la biodiversité, signé à Montréal en janvier 2000, conforte la position européenne. En plus d'obliger les exportateurs à étiqueter les chargements « pouvant contenir » des produits transgéniques, l'entente permet aux pays de bloquer les importations d'OGM par mesure de «précaution» en l'absence de données scientifiques suffisantes sur leur innocuité.

(i) Exemple 1 : Le canola

Le fait que le public lie dorénavant sécurité alimentaire et les OGM a considérablement nui aux exportations canadiennes de produits alimentaires dans plusieurs secteurs, le plus notable étant le canola génétiquement modifié[21]. Les exportations canadiennes de ce produit en Europe, qui avaient été approuvées par la Commission européenne, sont maintenant victimes de l'inquiétude du public, de la forte résistance des consommateurs et des producteurs, et de la capacité d'une minorité de membres de l'UE de bloquer l'approbation réglementaire de nouvelles variétés génétiquement améliorées de produits agricoles. Ces facteurs ont imposé un moratoire de fait sur l'approbation d'OGM dans la zone UE.

Dans un effort pour débloquer le processus d'approbation et rétablir la confiance du public à l'égard des OGM, la Commission européenne a proposé en juillet 2000 une stratégie qui prévoyait une nouvelle loi sur l'approbation des OGM pour l'UE. Cette mesure a été officiellement approuvée par le Parlement européen le 14 février 2001, puis renvoyée aux États membres qui ont 18 mois pour transformer cette directive en loi nationale. Toutefois, dans les 24 heures suivant son approbation, les États membres récalcitrants ont exigé de nouvelles concessions comme des modifications au régime d'étiquetage des OGM de l'UE et un système de traçabilité des OGM qui nécessiterait des documents spéciaux pour les expéditions vers l'UE de céréales et oléagineux GM. Au mieux, le régime d'approbation des OGM de l'UE ne sera pas approuvé avant l'automne 2002.

En 1995, les exportations canadiennes de canola génétiquement modifié ont culminé à 425 millions de dollars. Vu la situation actuelle de la réglementation en Europe, les exportations canadiennes de canola vers l'UE sont effectivement éliminées depuis 1997. Le gouvernement fédéral est évidemment sensible aux pertes subies par les producteurs canadiens de canola.

La position du gouvernement du Canada, corroborée par plusieurs rapports scientifiques de la Commission européenne, est que le canola produit au Canada ne présente aucun risque pour la santé ou l'environnement. Toutefois, comme un témoin l'a signalé, les décisions prises sont actuellement fondées pour 80% sur les perceptions et pour 20% sur des données scientifiques, ce qui fait qu'il est on ne peut plus difficile de défendre l'excellente position du Canada dans ce dossier. Par conséquent, comme M. Lamy l'a signalé au Sous-comité, le problème des OGM est davantage politique que technique.

Des progrès en matière d'étiquetage pourraient ultérieurement contribuer beaucoup à la solution de ces problèmes. Toutefois, même cette question se révélera litigieuse. En raison de la mauvaise réputation des OGM, les producteurs européens

---

21 Il faut souligner ici que la crise est aussi porteuse d'opportunités. Ainsi, l'Alberta exporte en Belgique du bœuf sans hormone tandis que des fermiers ontariens vendent du soya non génétiquement modifié au R.-U.

craignent que l'étiquetage de leurs produits n'entraîne chez les consommateurs un mouvement de ressac qui ruinerait leurs marques. Des groupes comme Greenpeace, qui combattent les OGM, ont plus de crédibilité que les gouvernements européens sur les questions écologiques et pourraient donc renforcer l'opposition aux OGM. De plus, dans plusieurs régions de l'Europe, les gens s'opposent pour des raisons idéologiques aux OGM, par exemple aux plantes résistantes aux herbicides.

Le Canada a engagé un dialogue sur cette question avec la Commission européenne au niveau technique et réglementaire (entre scientifiques et spécialistes), dans le but ultime d'améliorer la compatibilité de nos systèmes d'approbation respectifs. Le gouvernement fédéral continuera de chercher à ouvrir le marché d'exportation pour le canola GM canadien, bien que M. Carrière ait laissé entendre qu'il faudra du temps pour y arriver. Quant aux aspects positifs, on a bien souligné au Sous-comité que les Européens commencent à discuter des OGM : des attitudes plus réceptives commencent à émerger au Parlement européen et certains groupes de la société européenne, comme les milieux d'affaires allemands, sont favorables à une modification du processus d'approbation des aliments pour le rendre davantage scientifique.

À propos de cette question, Don Knoerr (coprésident du Groupe de consultations sectorielles sur le commerce extérieur — agriculture, aliments et boissons) a signalé qu'il fallait harmoniser la réaction internationale (c.-à-d. ce que font les autre pays) et la réaction nationale, qui est en train de se développer. Il faut établir des définitions des produits génétiquement modifiés (GM) ou produits de la biotechnologie, des règles en matière d'étiquetage et une procédure réaliste, efficace et scientifique pour déterminer les risques liés à l'utilisation de la biotechnologie moderne.

Comme un témoin du secteur agroalimentaire de l'UE l'a souligné, les progrès dans ce secteur seraient certainement facilités si l'UE ne connaissait pas une autre catastrophe alimentaire au cours de la prochaine décennie. Cependant, le Canada devrait continuer à militer en faveur de l'adoption de normes internationales dans ce domaine. À long terme, la solution logique consiste à fixer des normes scientifiques que tous les pays peuvent accepter. Le Sous-comité recommande :

Recommandation 21 :

Que le gouvernement du Canada œuvre avec diligence au sein de la communauté internationale pour parvenir à une entente sur les définitions des produits génétiquement modifiés (GM) ou transgéniques, sur des normes scientifiques de production de ces produits acceptables par tous les pays et sur les règles d'étiquetage requises.

Le Sous-comité reconnaît que ce qui distingue surtout le Canada et l'UE concernant le principe de précaution tient à l'échec du régime réglementaire de cette dernière. Comme M. Lamy l'a indiqué au Sous-comité, les Européens sont notamment contre les OGM, contrairement au Canada. Pourtant, ils ont eu tendance à dénigrer nos

méthodes de production dans certains cas et à justifier ainsi l'imposition de restrictions au commerce. Le défaut de reconnaître les normes canadiennes est un problème tant politique que scientifique; il demeure toutefois vital que le Canada et l'UE poursuivent le dialogue. Afin de favoriser la compréhension, ce dialogue devrait comporter des échanges réguliers entre des représentants des ministères qui ne s'occupent pas de commerce, tels ceux de l'Environnement, du Travail et de l'Industrie. Le Sous-comité est d'accord avec Mme Macmillan : Le Canada doit mieux défendre ses excellentes normes en matière de santé, de sécurité et d'environnement et dans les domaines techniques auprès des décideurs européens.

Recommandation 22 :

Que le gouvernement du Canada, en concertation avec les provinces, saisisse toutes les occasions d'élargir la coopération entre le Canada et l'UE aux fins de l'élaboration de la politique régissant la réglementation dans les domaines de la santé, de la sécurité et de l'environnement ainsi que dans les domaines techniques, et d'informer les décideurs européens et, au besoin, le grand public de l'expérience du Canada en matière de réglementation. Ces efforts devraient passer par les missions du Canada à l'étranger, les associations industrielles actives en Europe et la participation du Canada aux organisations internationales chargées de l'étude, de l'établissement et du contrôle des normes.

Comme il a été signalé, le Canada et l'Europe ne partagent pas le même point de vue sur la biotechnologie et l'application de l'approche de précaution. Il semble y avoir des différences dans leurs façons d'interpréter cette approche. La récente publication par l'UE d'un document sur la question (« Communication de la Commission sur le recours aux principes de précaution »), sans jeter de lumière sur certains aspects importants (p. ex. assurer un niveau zéro de risque et déterminer le niveau adéquat de protection), donne néanmoins aux deux camps l'occasion de préciser le sens et l'application de l'approche de précaution et de chercher à s'entendre sur ces points. Cela s'avèrera particulièrement important alors que les deux parties se préparent pour le Sommet de l'OMC au Qatar, où on s'attend que le principe de précaution soit vivement débattu[22]. Nous recommandons :

Recommandation 23 :

Que le Canada et l'Union européenne cherchent à convenir du sens à donner à l'approche de précaution et de la façon de l'appliquer à la réglementation. Fondamentalement, il faudrait en convenir dans un contexte multilatéral.

---

22 L'OMC admet déjà certains éléments du principe de précaution; ce qui est important, c'est que le principe ne soit pas élargi au point de faire obstacle au commerce.

(ii) Exemple 2 : Hormones de croissance du boeuf

En 1989, l'UE a pris une décision fort contestée : elle a interdit le traitement du bétail aux hormones de croissance ainsi que l'importation du bœuf ainsi traité, dénotant ainsi le peu de confiance que les Européens portent à leur régime de réglementation. Le Canada, comme les États-Unis, s'est toujours opposé à cette interdiction, parce qu'il ne croit pas qu'elle soit fondée scientifiquement. Le gouvernement fédéral croit que cette interdiction constitue ainsi une barrière non tarifaire injustifiée au commerce. En outre, l'organisme international qui établit les normes de sécurité alimentaire (*Codex Alimentarius*) a souscrit à l'innocuité des hormones de croissance.

Le Canada et les États-Unis ont contesté l'interdiction des importations du bœuf hormoné et obtenu gain de cause auprès de l'OMC. Après que des consultations directes avec l'Union européenne aient échoué, le Canada a demandé que le différend soit soumis à un groupe spécial de l'OMC en 1996. Les rapports présentés par le groupe spécial (août 1997) et par l'organe d'appel de l'OMC (janvier 1998), mis sur pied pour instruire l'appel de la décision du groupe spécial, étaient favorables aux intérêts canadiens. Toutefois, l'Union européenne n'ayant pas respecté la décision de l'OMC par la modification de ses règlements, le gouvernement du Canada a été forcé de prendre des mesures de représailles contre elle. Ces mesures — des tarifs de 11,3 millions de dollars sur le bœuf, le porc, les concombres et les marinades d'Europe — ont été approuvées par l'OMC en juillet 1999. L'Union européenne continue de prétendre que son interdiction est fondée en science et n'est pas une mesure protectionniste, vu que, selon elle, partage l'OMC dont la décision faisait une critique de son processus d'évaluation et indiquait que sa position était fondée en science.

En mai 2000, la Commission européenne annonçait son intention que, d'ici un an, elle rendrait permanente l'interdiction temporaire sur une hormone de croissance du bœuf; elle maintiendrait également une interdiction provisoire sur cinq autres hormones. Cette décision a été prise après qu'un comité scientifique consultatif de l'UE ait réaffirmé son opinion de l'an dernier. Selon M. Lamy, l'interdiction n'a rien à voir avec le protectionnisme, mais est plutôt liée à la crainte du risque de l'UE. En Europe, plusieurs témoins ont dit au Sous-comité que, dans l'esprit de la population, la question des hormones bovines est liée à l'image négative qui est associée à la maladie de la vache folle. Par conséquent, l'UE préfère se voir imposer des tarifs plutôt que de lever l'interdiction.

2. Accès aux marchés

Dans ses relations avec l'UE, le Canada est aussi confronté à plusieurs problèmes plus traditionnels d'accès au marché européen, dont certains ont déjà été mentionnés. Parmi les plus litigieux, deux ont trait, selon le Canada, aux barrières non tarifaires sur le vin et le bois d'œuvre résineux.

a) Le vin

Jusqu'à très récemment, l'accès des vins canadiens au marché européen a été très limité. Les échanges ont été extrêmement inégaux, le Canada important pour 545 millions de dollars de vins européens en 2000 et nos exportations se limitant à 350 000 $ à peine. Historiquement, il a été difficile de faire entrer les vins de qualité canadiens sur le marché européen, alors que l'UE a eu facilement accès au marché canadien sans avoir eu à négocier d'ententes spéciales. Dans la recherche d'une solution à ce différend bilatéral, le Canada s'est toujours fixé comme objectif principal d'obtenir un accès sûr et prévisible au marché européen pour ses vins de qualité. Roger Rangolph (président du Canadian Wine Institute) a dit au Sous-comité, au printemps 2000, que les producteurs de vins canadiens pourraient exporter quelque 20 millions de dollars de produits du vin par an en Europe si le marché était ouvert; les recettes proviendraient en grande partie de la vente du vin de glace.

Heureusement, l'accès au marché européen du vin s'est beaucoup amélioré. En avril 2001, le Canada a atteint son objectif de longue date : convaincre l'Union européenne de permettre (par la voie d'une dérogation ou d'une exemption) la vente du vin de glace canadien, joyau et principal produit d'exportation de l'industrie canadienne du vin, sur le marché européen. (Le Canada est le premier producteur mondial de vin de glace.) Selon les déclarations faites par des représentants du MAECI dans le *National Post*, il a été convenu de lever l'interdiction de 20 ans après que le Canada eût pris une série de mesures de contrôle de la qualité relativement au taux de sucre et d'acidité du vin[23].

La dérogation de l'UE vise également les importations de vins de qualité certifiée de deux provinces canadiennes (Ontario et Colombie-Britannique) dont les processus de certification (et la législation s'y rapportant) respectent ou dépassent les normes de l'UE. Aujourd'hui, les vins canadiens désignés de qualité peuvent entrer sur le marché européen, n'étant limité que par la demande pour ces produits.

En échange, le Canada a aussi accepté de discuter avec l'UE de tous les points de litige concernant les vins et les spiritueux, y compris la question de l'utilisation d'indicateurs géographiques (l'UE veut que le Canada impose à ses producteurs de vins de ne plus utiliser certaines appellations d'origine de l'UE, tels le champagne, le porto et le sherry, ce que l'industrie canadienne a maintenant accepté de faire), des appellations descriptives et de la structure des sociétés des alcools provinciales. Ces discussions se poursuivent.

---

23 Agence France-Presse, « Canadian icewines bound for Europe : Ottawa wants to close the wine, spirits trade gap », *National Post*, 18 mai 2001, p. C7.

b) Le bois d'œuvre résineux (Nématode du pin)

Pour empêcher l'introduction en Europe du nématode du pin, l'UE insiste, depuis juillet 1993, pour que tout le bois d'œuvre résineux exporté du Canada, à l'exception du cèdre, soit traité à la chaleur. Ce règlement a éliminé dans les faits les exportations canadiennes de ce produit en augmentant considérablement les coûts de production des entreprises canadiennes. Avant 1993, le Canada exportait pour environ 400 millions de dollars par an de bois non traité en Europe. À compter du 1er octobre 2001, cette interdiction a été élargie aux matériaux d'emballage en bois (du Canada, des États-Unis, de la Chine et du Japon); comme la plupart des produits manufacturés peuvent être emballés dans des produits du bois, les estimations indiquent que la mesure pourrait toucher jusqu'à 70 % des exportations canadiennes vers l'UE. La Commission s'est engagée sur son honneur à appliquer l'interdiction de manière proportionnelle et avec prudence, en échange de rapports canadiens sur la progression vers la conformité du Canada. Le MAECI attend une réponse à sa lettre dans laquelle il explique ce qu'il comprend de cet engagement et il propose un échange officiel de lettres pour préciser comment les mesures seront progressivement appliquées.

Le Canada a tenu des consultations poussées avec l'Union européenne à cet égard. Selon Claudio Valle, (directeur, Obstacles techniques et Réglementation, MAECI), le Canada a fait valoir que, après une très longue période d'essai — 350 ans d'échanges commerciaux —, on a relevé peu d'effet, si ce n'est aucun, dans les forêts européennes, démontrant ainsi clairement que cette petite bestiole ne se déplace pas à moins d'être transportée dans des conditions essentiellement idéales de chaleur élevée, etc. On assiste jusqu'à maintenant à une bataille de scientifiques.

Le Canada continue de croire qu'il est devenu victime d'une réglementation trop exigeante du bois d'œuvre résineux non traité visant à contrôler le nématode du pin. Le gouvernement canadien s'est constamment opposé à cette réglementation, en soutenant que le risque de transmission du parasite aux forêts européennes est minuscule.

Le Canada songe actuellement à contester l'interdiction européenne. Selon M. Valle, le Canada a averti les Européens qu'il souhaitait un règlement à l'amiable, mais que si une entente n'est pas possible, il est convaincu que la science est en sa faveur. Les pourparlers se poursuivent mais rien ne semble progresser. Il se peut que le Canada doive s'adresser à l'OMC pour obtenir essentiellement un règlement à cet égard.

G. Composer avec l'élargissement de l'UE

Comme nous l'avons indiqué plus haut, l'élargissement de l'UE dans cette décennie pourra faire passer à 30 le nombre de pays membres. Outre les 15 membres actuels, il y a maintenant au moins une douzaine de candidats possibles.

Malgré les contraintes déjà mentionnées que cela exercera sur le budget de l'Union européenne (à cause de la politique agricole commune), l'élargissement de l'UE pour englober des pays de l'Europe centrale et orientale devrait ouvrir certains débouchés aux entreprises canadiennes et rendre plus prévisible et stable l'environnement commercial de ces pays. Ainsi, le Canada a commencé à faire du commerce avec certains pays de la région et, comme l'a fait observer Martin Rice (directeur exécutif du Conseil canadien du porc), certains secteurs (dont celui du porc) croient que ce commerce peut s'intensifier. Ces pays auront aussi besoin d'aide pour rendre leurs économies conformes aux critères de l'UE, ce qui créera, pour les entreprises canadiennes des débouchés en investissement et en technologie de l'environnement. En outre, les taux consolidés des tarifs extérieurs communs de l'UE sont dans bien des cas plus faibles que ceux que doivent payer ces nouveaux adhérents. Dans ces cas, l'accession des pays à l'UE pourrait ouvrir plus grand le marché aux entreprises canadiennes.

En outre, l'élargissement offre aux pays d'Europe centrale et orientale la possibilité d'augmenter le revenu de la population, faisant ainsi de la région un marché plus intéressant pour les investisseurs et les exportateurs canadiens. Comme John Murray (conseiller, Banque du Canada) l'indiquait au Sous-comité, « il se peut qu'on assiste à de légers détournements commerciaux au fur et à mesure que les nouveaux adhérents intégreront l'Union européenne, mais cela encouragera peut-être ces derniers à se développer plus rapidement... Or cela est à l'avantage de tout le monde, car si ces pays s'enrichissent, ils seront en mesure d'acheter davantage de nos produits. Encore une fois, cette nouvelle donne pourrait être à l'avantage de tout le monde».

La croissance escomptée de l'UE par l'adhésion de ces pays pourrait aussi avoir des conséquences économiques nuisibles pour le Canada. Alors que le Canada a toujours appuyé le processus d'intégration européenne comme moyen de favoriser la stabilité et la prospérité économique, des élargissements antérieurs ont malheureusement eu pour résultat d'écarter certaines exportations canadiennes destinées à l'Europe. Autrement dit, l'élargissement de l'UE a privé le Canada de certains échanges et entraîné un déplacement de l'activité économique, l'accès bilatéral dont le Canada jouissait auparavant se modifiant.

Il pourrait en être de même de tout nouvel élargissement de l'UE : les tarifs sur certaines de nos exportations seront augmentés, ce qui réduira l'accès aux marchés dont jouissaient nos produits. Dans ces cas, le Canada est autorisé à négocier une compensation pour la perte de ces marchés. Cela se fait selon les règles actuelles de l'OMC d'après les niveaux d'échange de produits donnés au cours des trois ans précédant l'accession d'un pays. Mais la négociation d'une compensation pour cause d'élargissement s'est avérée longue et ardue par le passé. En outre, une compensation sous forme d'un accès accru peut concerner un autre produit, ou même un secteur entièrement différent de celui où le déplacement des échanges s'est produit.

Il est extrêmement important que le Canada veille à ce que l'élargissement ne nuise pas de façon générale à ses intérêts économiques. On espère que l'expansion de l'UE ne se soldera pas par une diminution nette de l'accès du marché européen aux produits canadiens.

Le gouvernement du Canada étudie actuellement les répercussions économiques possibles de l'élargissement de l'UE sur les intérêts du pays en matière de commerce et d'investissement. De l'opinion du Sous-comité, les fonctionnaires fédéraux devraient analyser les élargissements antérieurs pour voir quelles leçons en tirer. Le gouvernement devrait aussi élaborer une stratégie efficace face à l'élargissement prochain de l'UE, stratégie qui comprendrait d'éventuelles mesures propres à resserrer les liens commerciaux avec les pays d'Europe centrale afin de compenser la réorientation des échanges occasionnée par l'élargissement. Nous recommandons donc :

Recommandation 24 :

Que le gouvernement fédéral rende public toute évaluation éventuelle des effets probables de l'élargissement de l'UE sur l'économie canadienne. À la lumière de cette évaluation, le gouvernement devrait formuler une stratégie initiale efficace pour faire face à l'élargissement à venir. Il devrait aussi étudier la question d'une éventuelle indemnisation de l'accès perdu et fournir aux entreprises canadiennes de l'information à jour et ciblée sur le marché européen élargi.

Réagir aux coûts possibles de l'élargissement demeure la considération politique officielle la plus cruciale, mais le Sous-comité aimerait s'arrêter à une autre préoccupation qui a été soulevée au cours des audiences. Selon M. Paterson, il faut voir à renforcer la protection des droits de propriété intellectuelle dans les pays de l'Europe centrale et orientale car la question peut opposer un grand obstacle au commerce avec ces pays. Les droits de propriété intellectuelle n'existent pas ou ne sont pas respectés dans nombre des pays en question, pourtant les entreprises qui y font affaire ne veulent pas simplement donner les idées qui leur ont permis d'élaborer leurs produits. Pour aider à renforcer la protection des droits de propriété intellectuelle dans cette région du monde, le Sous-comité recommande :

Recommandation 25 :

Afin de contribuer efficacement à renforcer les relations économiques bilatérales entre les pays de l'Europe centrale et orientale et le Canada tout en aidant notre secteur de haute technologie, que le gouvernement fédéral, par des organismes multilatéraux, encourage et aide ces pays à établir et surtout à appliquer des droits de propriété intellectuelle dans la région.

UN DERNIER MOT

Pour le Sous-comité, une considération importante tout au long de ses audiences a été de savoir si le gouvernement fédéral a ou non accordé une importance suffisante aux échanges et aux investissements entre le Canada et l'Europe. Alors que l'économie des États-Unis traverse une période de turbulence, ne vaut-il pas la peine de chercher à diversifier nos échanges vers d'autres régions économiques viables comme l'Europe? Nous croyons qu'il ne faut d'aucune façon décourager les échanges et les investissements en Amérique, mais qu'il appartient au gouvernement fédéral de prendre toutes les mesures imaginables pour trouver de nouvelles façons de renforcer notre relation économique transatlantique.

ANNEXE A
LISTE DES TÉMOINS

Associations et particuliers	Date	Réunion
36e Législature, 2e Session		
Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada	2000/02/16	6
Jayson Myers, premier vice-président et économiste en chef		
La Chambre de commerce du Canada		
Robert Keyes, premier vice-président, International		
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international		
William Clarke, sous-ministre adjoint		
Gary Scott, directeur, Direction de l'Europe Nord		
Cameron Siles, conseiller en relations commerciales, Direction de l'Union		
« Agriculture, Food and Beverage Sectoral Advisory Group on International Trade »	2000/02/23	7
Don Knoerr, coprésident		
Alliance canadienne technologie de pointe		
David Paterson, directeur général		
« The Asbestos Institute »		
Denis Hamel, directeur		
Agriculture et agroalimentaire Canada	2000/03/01	8
Mike Gifford, conseiller spécial en politique commerciale (à la retraite) auprès du sous-ministre		
Susanne Vinet, directrice générale intérimaire, Direction des politiques de commerce international		

Associations et particuliers	Date	Réunion
Club Sierra du Canada	2000/03/01	8
Christine Elwell, analyste principale de politiques		
Conseil canadien du porc		
Martin Rice, directeur exécutif		
Fédération canadienne de l'agriculture		
Jennifer Higginson, analyste des politiques commerciales		
Sally Rutherford, Executive Director		
Institut du vin canadien		
Roger Randolph, président	2000/03/22	9
La Chambre de commerce du Canada		
Robert Keyes, premier vice-président, International		
Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada	2000/03/29	10
Jayson Myers, premier vice-président et économiste en chef		
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international		
Susan Cartwright, directrice générale, Union européenne de l'Europe du Nord et de l'Ouest		
William Clark, sous-ministre adjoint		
Gary Scott, directeur, Direction de l'Europe Nord		
Cameron Siles, conseiller en relations commerciales, Direction de l'Union		
Conference Board du Canada	2000/05/03	11
Charles Barrett, vice-président, Recherche (Entreprise)		
Consultants en politique de commerce internationale inc.		
Kathleen Macmillan, présidente		

Associations et particuliers	Date	Réunion
« Global Economics Ltd. »	2000/05/10	12
Patrick Grady, consultant		
Union européenne – Délégation de la commission européenne au Canada		
Frank Deeg, conseiller		
Danièle Smadja, ambassadrice		

37e Législature, 1re Session

Banque du Canada	2001/03/14	2
John Murray, conseiller		
Ministère de l'Industrie	2001/03/28	5
Alan Virtue, directeur général, Campagnes et services		
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international		
Susan Cartwright, sous-ministre adjoint par intérim		
John Curtis, conseiller principal en politiques et coordonnateur, Direction de l'analyse commerciale et économique		
Serge Marcoux, directeur, Pays bulles, Europe centrale et AELE		
Ross Miller, directeur par interim, Division Union européenne		
Brian Oak, directeur, « Policy and Strategic Planning Division »		
Claudio Valle, directeur, Barrières techniques et réglementation		

Associations et particuliers	Date	Réunion

Réunions à Paris, Berlin, Genève et Bruxelles

Paris, France

Ambassade du Canada — 2001/04/24

John Broadbent, conseiller commercial

Robert Catellier, conseiller (investissements)

Louis De Lorimier, conseiller (communication et affaires publiques)

Terrence Lonergan, ministre-conseiller (Affaires politiques)

Ian McLean, Ministre Plénipotentiaire

John McNab, ministre-conseiller (économique et commercial)

Jean Prévost, conseiller économique

Denis Robert, conseiller commercial

Alcatel — 2001/04/25

Patrick Bourrié, directeur international

Axtel

Jean-Claude Tisseyre, directeur

Direction des relations économiques extérieures, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie

Hervé Ochsenbein, Chef de bureau, Politique agricole

Fondation Sciences politiques

Denis Lacorne, professeur et directeur de recherche

Groupe Lapeyre

M. Chevreton, directeur des Achats et importations

« MDS Pharmaceuticals »

Anne-Marie Masquelier, président et directeur général

MEDEF

Jacques Pelletier, président du Comité Canada-MEDEF

Associations et particuliers	Date	Réunion
« Nortel Networks »	2001/04/25	
Jean-Claude Aymard, vice-président		
Berlin, Allemagne		
Ambassade du Canada	2001/04/26	
Norbert Kalisch, ministre-conseiller		
Leslie Reissner, premier secrétaire		
Philip Somerville, chargé d'affaires		
Association des industries aérospatiales allemandes (BDLI)	2001/04/27	
Herr Dr. Hans Birke, administrateur délégué		
Bombardier Transportation		
Robin Schweitzer, vice-président, Initiatives stratégiques		
Bundesverband der Deutschen Industrien e.V. (BDI)		
Herr Guido Glania, Relations avec l'OMC		
DaimlerChrysler AG		
Herr Dr. Peter-Rüdiger Puf, directeur, Recherche économique		
Deutscher Industrie – und Handelstag (DIHT)		
Herr Dipl. –Vw. Rainer Perau, chef de la Section nord-américaine		
Ministère des Affaires étrangères de la République fédérale d'Allemagne		
Herr. Dr. Martin Hanz		
Ministère fédéral de l'économie et de l'industrie		
Herr Lehmann-Stanislowksi		
Siemens AG		
Herr Jörg Völker, Affaires publiques, Bureau de représentation de Berlin		

Associations et particuliers	Date	Réunion

Genève, Suisse

Ambassadeur de la Commission européenne à l'OMC — 2001/04/30

S.E. Carlo Trojan, ambassadeur

Ambassadeur des États-Unis à l'OMC

S.E. Rita Hayes, ambassadrice

Ambassadeur/représentant permanent de l'Inde à l'OMC

S.E. Srinivasan Narayanan, ambassadeur

Mission canadienne

Sven Blake, conseiller

Terry Collins-Williams, représentant permanent adjoint, Mission canadienne

Martin Loken, premier secrétaire

Sergio Marchi, ambassadeur à l'OMC

Organisation mondiale du commerce

Alain Frank, directeur, Division des relations extérieures

David Hartridge, directeur, Division du Commerce des services

Patrick Low, directeur, Bureau du directeur général

Mike Moore, directeur général, OMC

Jan-Eirik Sorenson, directeur, Division du commerce et de l'environnement

Andrew Stoler, directeur général adjoint

Frank Wolter, directeur, Division de l'agriculture et des produits de base

Ambassade du Canada en Suisse — 2001/05/01

Charles Larabie, conseiller commercial

John Noble, ambassadeur

Association européenne de libre-échange (AELE)

William Rossier, ambassadeur

Banque Royale du Canada (Suisse)

Matt Varey, vice-président et directeur général

Associations et particuliers	Date	Réunion
BMO Nesbitt Burns, Genève	2001/05/01	
Claude Oberson, directeur général		
Commission économique pour l'Europe des Nations Unies		
Danuta Hübner, secrétaire exécutif		
Darier Hentsch & Cie, Genève		
Frédéric Weber, directeur		
Mirabaud & Cie, Genève		
Yves Mirabaud, partenaire		
Monticello Trust, Genève		
Michael Moquette, partenaire		
Pictet & Cie, Genève		
Richard Joller, vice-président principal		
RBC Dominion Securities, Genève		
Mario Castracane, vice-président		
Bruxelles, Belgique		
Akin, Gump, Strauss and Associates	2001/05/02	
Jacques J.J. Bourgeois		
Commission européenne		
Pascal Lamy, membre de la Commission européenne responsable du commerce		
COPA		
Shelby Matthews		
COSERAL		
Chantal Fauth, directeur exécutif		
EADS		
Michel Troubetzkoy		
EPPA		
Martina Garcia		

Associations et particuliers	Date	Réunion
Europa Bio	2001/05/02	
Simon Barber, Directeur, unité de biologie des plantes		
Falconbridge Europe S.A.		
John Smilie, président		
FEDIOL		
Pascal Cogels, directeur général		
« Government Policy Consultants »		
Maria Laptes		
Membres du Parlement européen		
Frau Erika Mann, République fédérale d'Allemagne		
Mme Eryl Margaret McNally, Royaume-Uni		
Mme Mel Read, Royaume-Uni		
M. Robert William Sturdy, Royaume-Uni		
Mission canadienne à l'Union européenne		
James K. Bartleman, ambassadeur		
Rambod Behboodi, deuxième secrétaire (Normes commerciales et affaires réglementaires)		
Douglas George, conseiller (Politique commerciale)		
Laurette Glasgow, ministre-conseillère et chef de mission adjointe		
Viktor Jarjour, conseiller (Agriculture)		
Novartis		
Gassan Zok		
Ambassade du Canada en Belgique	2001/05/03	
Jacques Bilodeau, ambassadeur		
Paul Desbiens, conseiller (commercial et économique)		
Bombardier Transport, Bruxelles		
Hélène Deslauriers, vice-présidente, service du contentieux — Europe		
Bureau des investisseurs étrangers en Wallonie		
Bernard Hanin, administrateur délégué		

Associations et particuliers	Date	Réunion
Chambre de Commerce Canada-Belgique-Luxembourg	2001/05/03	
Marc Capelle, président		
Commission européenne		
Rod Abbott, directeur général adjoint, Direction générale du commerce		
Export Vlaanderen		
Dhr Marc Van Craen, directeur général		
« Exporter S.A. »		
Etienne Knoops, président et secrétaire du Comité Canada-Belgique		
Haut-Commissariat du Canada à Londres		
Tom MacDonald, ministre (commercial et économique)		
Glavinfo		
Gilles Dauphinais, président		
MDS Nordion S.A.		
Hélène Guilmette, administratrice déléguée		
Région Wallonne		
Bernard Falmagne, Attaché économique et commercial, Région Wallonne à Montréal		
Région Wallonne (Relations extérieures — AWEX)		
Christian Saelens, attaché		
Secrétariat d'État au Commerce Extérieur		
Marc Mullie, conseiller		

DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT

Conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité prie le gouvernement de déposer une réponse globale à ce rapport.

Un exemplaire des Procès-verbaux pertinents (*réunion n° 26 comprenant le présent rapport*) est déposé.

Respectueusement soumis,

Bill Graham, député
Président

PROCÈS-VERBAL

Le jeudi 31 mai 2001
(Séance n° 26)

Le Comité permanent des affaires étrangères et commerce international se réunit aujourd'hui *à huis clos*, à 9 h 12, dans la salle 307 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Bill Graham (*président*).

Membres du Comité présents : Jean Augustine, Bill Casey, Rick Casson, Bill Graham, John Harvard, Stan Keyes, Francine Lalonde, Diane Marleau, Pat O'Brien, Pierre Paquette, Bernard Patry.

Membres substituts présents : Mac Harb pour Denis Paradis; John Finlay pour Colleen Beaumier; Yves Rocheleau pour Pierre Paquette; Gurmant Grewal pour Monte Solberg; Judy Sgro pour Jean Augustine; Raymond Bonin pour John Harvard; Walt Lastewka pour Bernard Patry.

Aussi présents : *De la Bibliothèque du Parlement* : James Lee; John M. Wright; Peter Berg, Blayne Haggart.

Considération des rapports de Comité.

Le Comité entreprend l'étude de l'ébauche du rapport sur le Sommet du Québec et la Zone de libre échange des Amériques.

Il est convenu — Que l'ébauche du rapport soit adoptée avec dissidence en tant que Quatrième rapport du Comité à la Chambre des communes et que ordre soit donné au président de présenter ce rapport à la Chambre.

Il est convenu — Que le président soit autorisé à apporter à la forme du rapport les changements jugés nécessaires, sans en altérer le fond.

Il est convenu — Que, conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité prie le gouvernement de déposer dans les 150 jours une réponse globale à ce rapport.

Le Comité entreprend l'étude de l'ébauche du rapport des Relations économiques du Canada avec l'Europe.

Il est convenu — Que l'ébauche du rapport soit adoptée, dans sa forme modifiée, en tant que Cinquième rapport du Comité à la Chambre des communes et que ordre soit donné au président de présenter ce rapport à la Chambre.

Il est convenu — Que le président soit autorisé à apporter à la forme du rapport les changements jugés nécessaires, sans en altérer le fond.

Il est convenu — Que, conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité prie le gouvernement de déposer dans les 150 jours une réponse globale à ce rapport.

Le Comité entreprend l'étude de l'ébauche du rapport sur les objectifs en matière de politique étrangère dans le Caucase et en Asie centrale.

À 11 h 40, la séance est suspendue.

À 12 h 05, la séance reprend.

Le Comité reprend l'étude de l'ébauche du rapport sur les objectifs en matière de politique étrangère sur le Caucase du sud et l'Asie centrale.

Il est convenu — Que, conformément à l'article 108(1)a) du Règlement, les témoignages entendus par le Comité pendant la dernière session de la précédente législature relativement aux intérêts de la politique étrangère du Canada dans le Sud du Caucase et en Asie centrale, soient réputés avoir été fournis pendant la présente session.

Il est convenu — Que l'ébauche du rapport, dans sa forme modifiée, soit adoptée en tant que Sixième rapport du Comité à la Chambre des communes et que ordre soit donné au président de présenter ce rapport à la Chambre.

Il est convenu — Que le président soit autorisé à apporter à la forme du rapport les changements jugés nécessaires, sans en altérer le fond.

Il est convenu — Que, conformément à l'article 109 du Règlement, le Comité prie le gouvernement de déposer dans les 150 jours une réponse globale à ce rapport.

À 12 h 10, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

La greffière du Comité

Marie Danielle Vachon